2936
119
L
A 17.

中央合作通訊

3 APR. 7
1960

9
1957

中央合作通訊

一九五七年九月号目录

总第七十八期

評論：**(一)相信群众　教育群众** …… (1)
(二)做好旺季采購工作的几个关鍵問題 …… (3)

向农民进行兩条道路的教育 ……浙江省供銷社組檢处 (5)
一貫反党的景瑞卿 ……赵錚中　赵靜塵等 (6)
改进工作　鼓舞斗志 ……郑維均　楊　揮 (7)
粉碎傅煌的反党綱領 ……李光翟 (8)

大力做好农副产品的比价調查工作 ……黃大明 (9)
从新华农業社看今年收購棉麻的特点 ……阮宗朝 (10)
农民秋后旺季需要什么 ……王华明　倪春芬 (11)
北京市已作好收購新棉准备 ……崔伯齐　郑执中 (12)
安远县供銷社开展新烟收購業务 ……李輝彭 (13)
采購業务的三包責任制 ……黃崇勳 (13)
廣泛利用农村資源开展棉杆皮的收購工作 ……耿宗文 (14)
克服困难开發山区貨源 ……李含英 (15)
广西扩大野麻采購的三"法宝" ……广西省供銷社土产处 (15)
廢麻包回織 ……顧生才 (16)
柳江百朋区社积極收購鴨毛 ……何長寿、黃桂卿、張宗哲 (17)
积極供应秋收生产資料 ……昌圖县供銷社 (18)
圖書發行在农村 ……佟今生 (18)
發掘、培植、采購土产新品种（六則） …… (19)

保証完成旺季儲运任务 ……全国供銷合作总社儲运局 (21)
露天堆存棉花 ……上海市棉花公司 (22)
統一轉运生产資料 ……安徽省供銷社儲运科 (23)

办好行栈（講話） …… (24)

論調查研究人民需要（上） ……楊剛毅 (26)

大家談：解决山区和偏远地区收購价偏低問題 ……何崇富 (27)

理想將成現实（小鷹插圖） ……果　海 (28)
深夜灯光 ……潘志学 (29)
时疫流行的季节（王征插圖） ……周汝祉 (30)
供銷社的动脈（圖片） ……郑执中等攝 (31)
小品：臨陣脫逃 ……王羨荣 (32)
采棉（封面木刻） ……張長弓

中央合作通訊

（月　刊）
1957 年 第 9 期
（总第78号）
1957年9月11日出版

編輯者：中华全国供銷合作总社
（北京东直門外）

出版者：財政經济出版社
（北京西总布胡同7号）

印刷者：北　京　印　刷　厂

总發行处：邮电部北京邮局

訂購处：全国各地邮电局

代訂代銷处：全国各地新华書店

定价：每冊0.16元

（期0090号）　（本期印数45,525册）　（上期实际出版日期：1957.8.12；邮局發出日期：1957.8.13）

评论

(一) 相信羣众教育羣众

八月上旬，全国供銷合作总社，分别在北京、上海、成都、長沙、西安等地，召开了旺季業务准备会議。分析研究了市場情况，初步对秋后旺季工作作了布置。在这次会議上，总社理事会，除了檢查督促各地供銷社提前充分做好各項准备工作之外，特别强調了向全体职工，向农民群众，进行社会主义教育和政策教育的必要性。总社的这个要求，是鑒于以下基本情况出發的：

首先，今年的大秋作物，除了少部分地区受到水灾以外，絕大部分地区丰收將成定局。农業上的丰产，將給供銷社实現国家农产品的采購計划，提供了極为有利的物質条件，尤其是在多收、快收的方針普遍推行之后，农業社出售农产品的規律，仍然会出現量大势猛、集中的情况，各經济作物产区的供銷社，对此須要有足够的認識，一切業务、机構的准备工作，都要从多收、快收，量大势猛的情况出發，任何估計不足的現象，都会造成措手不及和忙乱被动。

旺季工作的中心，是农产品采購，一切工作应当以完成或超額完成农产品采購計划去进行。这是由于去年采購計划完成的不好，已經較严重的影响到工業生产，資金积累，影响到一些主要商品对市場的供应；今年的棉布供应，已經被迫折半，并將繼續减少一部分供应量。上半年，采購計划仍未按照原訂指标完成，因此下半年的采購任务，就較已往格外繁重、格外重要了。

其次，几年来的經驗已經証明：完成或超額完成采購計划是一件十分艰巨的任务，尽管农業上的大丰产，会給采購工作提供物質条件，但把产品全部集中起来，由国家統一分配出去，則远不是一件輕而易举，十分容易的事情。实际上，采購工作的全部过程是向农民进行艰苦教育的过程。是向农民具体进行基本政策教育的过程，同时，也是兩条路綫的教育和斗爭过程。因此，在今年的旺季工作中，有效的加强向农民的宣傳教育工作，將是各級供銷社能否完成各項采購計划，能否胜利完成旺季任务的关鍵所在。

毫無疑問，广大的农民群众，对于国家的統購統銷政策是拥护的，能够自覚的按照統購和統一收購的要求，把产品售出来。这說明了农民的社会主义覚悟是高的，如果沒有这种覚悟，农業社会主义改造的迅速实現是不可想像的事情，这一点必須加以肯定。但是也不能設想，長期处于分散生产，个体經营的小私有制，在改变成为农民集体所有制一年多的时間內，农民小私有者的旧思想就完全轉变过来了，事实上，农業合作化以后，有許多农民虽然所有制已經轉变，而他們的思想，还仍然停留在合作化以前的狀态中，有些或只有很小的进步。这种小农經济的旧的思想意識，就極易受到資本主义思想的影响，尤其当着农村中的地主、富农和一部分不法商人进行搗乱的时候；部分富裕中农散布資本主义傾向的时候，当着国家利益、集体利益和个人利益發生矛盾的时候，有些农民往往不能自覚的服从国家利益，这正是不少地区出現販运統購或統一收購物資，不履行已經签訂的預售合同，甚至进行黑市交易，对一些主要农产品，要求国家少購多銷等違犯国家統購統銷政策的根本原因。

但是，具体执行农产品采購任务的供銷社，并不是不了解这些情况，而且由于長时期內，只从業务上去考虑如何为农業生产服务，如何完成計划（这当然是必須的，正确的），但却忽視了必要的政治工作，对于部分富裕中农

在农产品采購工作中所暴露出来的資本主义傾向，認識很不清楚；对于广大农民又沒有結合業务政策的貫徹，具体有力的进行社会主义思想的宣傳教育，因此，农民中違犯統購和統一收購政策的各种現象，就很难加以根除，有些地区，甚至采取硬性給农民在产品上增数量，結果反而影响到和农民的关系。这种教訓，是必須加以吸取的。

事实上部分农民对于統購和統一收購政策的动搖，是完全可以教育說服的，我們应該确切，具体的向农民解釋清楚，使他們眞正認識到，統購和統一收購的政策，是保护农民利益的办法，这个政策如果遭到破坏，物价就会引起波动。如果物价不稳定，不仅对于社会主义建設不利，从对于农民生活的关系上看，究竟会發生什么样的結果，农民的历史經驗是能够解答的。今年秋季，各級党的地方組織，將按照党的中央委員会的指示，向全体农村人口，进行一次普遍深入的社会主义教育。其中教育的主要課題之一，就是統購統銷等有关經济工作上的一些根本政策問題。供銷合作社，通过它的業务活动，每日每时，都在和广大农民群众的經济生活，發生極为广泛的联系，在这次党向全体农村人口进行社会主义教育的工作中，全体职工，应当是一支有力的宣傳队伍，每一个采購員、售貨員，都应当作一个很好的宣傳員，每个同志都应該結合自己的業务，积極主动的参加进去，教育群众，鍛煉、教育自己。

多年来，供銷合作社执行为农業生产服务的方針，为农民群众的生产生活办了許多好事，在向农民解釋和宣傳經济政策的問題上，內容是会丰富多彩的，生动活潑的。經驗也証明了，那些地方一旦重視了这种社会主义的宣傳教育工作，收到的效果是良好的。浙江杭县乔司供銷社在最近召开的农民代表座談会上一方面听取了群众对供銷社的批評，听取了对各項業务政策的意見，同时，通过回忆对比算翻身后的經济地位賬；算工农联盟賬；算物价賬，农民自己以生动具体的事实进行了自我教育，許多意見消除了，明确了許多大是大非，最后的結論，是社会主义給他們帶来的是經济地位的提高，物价的稳定，收入的增加。大大提高了他們社会主义的覚悟程度。由此可見，只要从实际情况出發，道理說的确切透徹，平常看来很难解决的一些問題，农民却是能够愉快接受的。按照乔司农民的反映来說，这样的会議应該多开一些。

向农民进行社会主义的教育，必須在当地党委的統一領导下进行。各級社的理事会，更須要进行强有力的領导，最好能委托理事会的一名副主任專职管理，和党委取得密切联系。各級社除了結合本地的一些具体問題，进行宣傳教育外，省級供銷社，还应該拟訂一些必要的宣傳題目，写成材料，普遍进行宣傳，例如，統購統銷和統一收購的政策，到底对誰有利？是实行这个政策好，还是自由买卖好？在价格上，是按照国家的規定价格好，还是自由价格好？讓农民具体討論一番。看看到底那是社会主义的办法，那是資本主义的办法，幷力求列入党委領导农民进行大辯論的議程之內。

在教育农民的同时，供銷社的全体职工，也必須自覚的进行社会主义的自我教育。尤其是对于群众向供銷社提出的批評，应該誠恳耐心的加以研究，正确的，必須認眞改正，暫时不能改变的或部分錯誤的意見，也应該加以具体解釋，这一点不論是对提高群众，提高和改进我們的工作，都是十分必要的。要群众服从国家利益，我們就必須特别关心群众的生产和生活，应当承認，絕大多数的供銷社职工的群众观点，生产观点都是很好的，但这幷不是說，每一个同志，都在自己的崗位上，和群众建立了良好的关系，恰恰相反不少职工，思想上的非社会主义傾向是存在的。这种傾向一方面，表現了鬧地位，鬧待遇，工作方法强迫命令，执行政策不走群众路綫；另一方面，則表現为迁就富裕中农中的落后傾向，如一些主要产品，总想給农民多留些，生产資料，总願多賒銷，反对了压級压价，又产生無原則的提級提价等等。这些行为都不是社会主义的作法，因此对

(二) 做好旺季采購工作的几个关鍵問題

秋收旺季已經到来，早熟地区的棉花、大麻已經开始登市。各級供銷合作社以农副产品采購为中心的業务活动，即將进入紧張阶段。

今年上半年，供銷社农产品采購計划的执行情况的一个突出特点是統購和統一收購的产品普遍沒有完成計划。考其原因，除因春季雨水过多，受灾減产（如湖南、湖北的春茶）外，最基本的原因是农業社和农民多留、多用和自銷（如棉花、茶叶、麻等留量比过去增多了）；以及市場管理不严，統購和統一收購的物資部分流入自由市場。再之对某些产品，在分配上未能很好的坚持原則，因而，大大的影响了工業生产計划的減縮、某些商品供求关系的紧張，这个情况就使今年秋收的采購任务格外繁重。

今年农产品采購工作，較之往年有兩个主要的有利条件：一是，农产品普遍丰收，給采購工作奠定了良好的物質基础。二是，由于全党在农村普遍开展的社会主义宣傳教育运动，对于农产品采購工作，却是一个極大的支持。

因此为了順利地完成或超額完成，今年农副产品采購計划，必須在采購旺季工作中，紧紧抓紧以下几个关鍵性的問題：

首先，必須結合农村社会主义教育运动，对广大干部和农民群众进行深入的政治思想教育。政治工作是一切工作的灵魂，几年来供銷社的工作实踐証明，凡是对于政治思想教育工作做的好的地区，就能够或基本上能够达到既取得农产品，又能取得农民的目的。反之，采購任务既难于完成，又往往脫离群众。当前农产品采購中最突出的問題，是生产远赶不上需要。国家收購与农民多留之間，計划外調与地方多用之間，也都存在着矛盾。国家解决这些矛盾，所采取的政策是既統購和統一收購必要数量的农副产品，又要照顧农民群众的实际需要；既要滿足国家整个的需要，又要适当照顧地方的需用。所采取的方法，只能是說服教育的方法，任何形式的强迫命令必然脫离人民群众。在供銷社干部中間，还存在着不同程度的片面群众观点和本位主义，如群众要求多留，就多留，要求漲价，就漲价的傾向。解决这一矛盾的关鍵，在于加强干部和农民群众的政治思想教育。加强社会主义，統購、統銷的政策教育，使其学会把农民的利益和国家的利益，目前利益和長远利益正确地結合起来；树立全面观点；通过社会主义教育，使广大农民热爱社会主义，踊躍出售农副产品。

充分發揮农产品采購工作，在促进和提高工农業生产方面的积極作用。認眞帮助农業社和农民做好选用优良品种、加工整裝、收摘等有关生产技术的指导和傳授工作。几年来，供銷社通过自己的各項業务活动，特别是預購、結合合同以及采摘、加工整裝等技术的傳授和指导，对促进农業增产，和提高产品質量等各方面，都起了显著的作用。但是，对生产指导工作重視不足，甚至还有不問生产的观点仍然是存在的。比如，去年不少棉产区，由于缺乏及时的指导，落地棉、霜后花，損失很大。从今年起供銷社又全面地承担起农副产品，特别是主要原料的采購任务。以后，不仅要时刻注意

国家，对农民都是不利的，应該切实进行自我改造。

上述工作，应当成为供銷社政治工作的基本內容，这种社会主义的教育工作，今后將要年年进行。只要坚定的依靠群众，相信农民的覚悟程度，把政策交給农民辯論，政策必然会得到順利的貫徹，業务計划，也就必然能在群众的自覚基础上完成的更好。

农業生产上的要求和需要，同时还应該从农产品采購的环节中注意工業方面的要求。如果只是从农業生产来考虑，那就不够全面了。因此，既要注意有利于农業，又要注意有利于工業。从农产品采購工作上支持和促进工、农業生产，是一个貫徹全年的工作。在目前对棉、麻、烟的生产指导上，应該把主要精力放在棉花的四分工作，烟、麻的烤制，及其加工整装等技术指导方面。

正确貫徹大力收購的方針和合理分配的政策。如前所述，棉、麻、茶及烤烟等几种主要經济作物，必須本着能多收就多收和尽量多收的精神，認眞貫徹多收快收的方針。今年棉花統購政策的要求，是在尽量压低自留量的原則下，統購全部商品棉。坚决禁止商販販运，严格市場管理，适当压縮和严加控制土紡土織，对彈花、軋花工具亦应进行必要的管理。集中棉产区农業社用棉的数量，能压縮的应尽量压縮，决不能超过国家規定的标准。同时要鼓励棉农节省用棉，少留多卖，支援国家經济建設。杂銅，廢鉄等物資尽可能的多收購、多掌握。对于苧麻、黃麻、烤烟要求收購全部商品量。

在大力收購的同时，还必須根据既有利于国家工業化，又要照顧到人民生活需要的原則，把农产品的分配工作做好。今年二月全国合作社第一届全国委員会第三次会議曾作了原則規定："对原材料的分配，应該首先保証生产人民生活必需品的工業部門的最低限度的需要，然后再去滿足基本建設的需要。对产地和銷地物資的分配，有些应該首先照顧产地，适当照顧銷地；有些則应产地銷地兼顧，对城乡人民都需要的物資的分配，应該按照城乡兼顧的原則，分別不同物資和不同的需要情况，进行合理安排。对內外銷都需要的物資的分配，凡是国內人民生产和生活上十分必需，如不适当滿足供应就会造成紧張狀态的物資，应該首先照顧国內人民的需要；国內人民可吃可不吃，可用可不用的物資，应該首先滿足国家出口的需要。同时中央应該照顧地方的实际需要，地方必須服从中央的計划調撥，反对地区封鎖。"根据这个原則，除了国务院已有具体規定者外，对土紙、生漆、棕片、楠竹，具体規定是：对土紙如在城乡不能兼顧时，就只管城市；生漆不能兼顧时，則应首先供应工業上紗管，紙帘及特种工艺品的用漆；楠竹应首先供应手工業所需的原料；棕片应先供应海防及漁船的需要；一般农副产品的分配，仍应坚决貫徹尽先照顧城市的原則。只有大家都能遵守这些原則，才能把物資發揮最大的效用。对这些物資还应該作些必要商品儲备，以备急需和調剂之用。

为了及时不断地調整、平衡統購和統一收購物資的計划，和扩大三类物資的交流，把商業工作做到既有計划，又活躍起来，还必須有計划地組織大大小小的物資交流会。几年来的經驗証明，物資交流会只要有計划有准备的进行，就能达到計划商品的平衡和調剂；又能扩大土副产品的交流。并对解决此处积压，彼处脫銷、活躍城乡經济等均有很大的作用。据目前了解，上海、安徽的蘆菲、竹編器、麻繩，江西的木炭已有积压現象。同时有些地区在向小土产和山区进軍的口号下，發現了許多新品种、新貨源，其中許多产品还待打开銷路。如广西今年三月在40个县調查，發現了野生纖維1,288种，預計产值約1,428万元，野生油料46种，預計产值37万5千元。其中新品种，新貨源240种，目前仅經营和找到銷路的只有60多种。我国土产資源是丰富的，某些山区土副产品占农民收入总值約20—30%，个别地区占50%以上，比重是很大。为了挖掘山区貨源和改善山区人民生活，各地供銷社也应抓紧小土产的收購工作。帮助基層社进行新品种的試制加工、化驗用途，积極組織混合的或專業的各种小型的物資交流会，进行物資交流，扩大产品銷路。在今年秋后，上海、天津、武汉、广州等大城市，可組織帶有全国性的物資交流会。

最后，为了做好农产品采購工作，还必須正确貫徹国务院对管理自由市場的規定，加强市場管理工作。有些地区市場管理，無人負責的現象，应該加以扭轉。

向农民进行兩条道路的教育

浙江省供銷社組檢处

浙江杭县乔司供銷社，为了征求社員群众对供銷社的意見，先后选擇不同作物地区，邀請不同类型（农業社干部，理监事，一般积極分子、落后分子）的农民座談会七次，从各个方面比較全面的揭露了供銷社与农民群众之間的矛盾。

根据群众反映，在采購業务方面，供銷社小土产采購工作落后于农業社多种經营的發展。如农民生产的蘿卜干，供銷社因無加工設备，收購很困难；不少中葯材，供銷社缺乏驗貨技术不收購。在价格上，黃金瓜的自由市場价格比供銷社牌价高；茶叶購銷差价太大。此外，有些产品国家計划收購与农民自留自銷的想法有矛盾，如农民想多留蓖子剝絲棉；想多留棉花織布等。

在供应業务方面，今年商品肥料供不应求；噴霧器質量不好，影响使用；农民还要求食糖也發糖票供应；要求油票不限月份，長期調剂使用；要求减少有电灯照明城市的煤油供应量，增加农村煤油供应量等。

此外，群众对供銷社經营管理和干部作風方面，也有一些意見。

为了深入广泛的向农民进行社会主义教育，进一步解决社員群众与供銷社的矛盾，乔司供銷社，接着又召开了农民代表座談会，由各农業社以小队为單位派代表参加。在会上，首先針对群众的一些意見作了檢查和解釋。然后啓發大家以当地实际情况，联系个人亲身体会，通过算三笔大帳，进行了兩条道路的教育。

第一笔帳算农民在經济地位上的翻身。大家回忆了解放前，农村經济命脉掌握在封建地主和資本家的手里，农民受了多少剝削和欺騙。七格农業社柴錦洪說："过去农民不被当做人看待，任憑人家'宰割'，1947年，我挑了一担瓜到彭家埠瓜行去卖，他們出价比市价低一半，我不卖，他狠心地把我的瓜都踢翻了；还有一次付了八万元的定金給一家老板訂購菜餅，过了几天市价漲了，他就賴掉菜餅不給我。想一想，那时我們农民受他們多少剝削和压迫啊！"妇女陈彩娥，非常激动的接着說："現在我們到供銷社买卖东西多么公平合理，他們干部有缺点，直到主任我們都可以提意見和批評，我們妇女腰板也硬起来了，在政治上和經济上都有了地位，这不是共产党領导我們走社会主义的好处嗎？"

第二笔帳算物价帳。农民夏玉清解放前有一回卖掉了二百扎甘蔗，当时可換二担大米，回到家里过一夜，就只够买兩条嘉宝牌香烟了。农民柴錦洪自己算了一笔帳："1945年，下种时国民党騙我們說一担麻可換二石米，到售麻时只換到手三斗米；解放后从1950年到1954年，我一共卖了九千四百斤麻，平均以一担麻九斗米計算，共換米八十四石六斗米，比起解放前，就多換了五十六石四斗米，够我全家四口人吃九年又四个月。"高彩香說："我做姑娘时，千針万綫挑起几張花边，积攢下一石米錢，后从儲备券換法幣，法幣換关金券，关金券又換金元券，最后換得一文不值，一張五千元的金元券，今天还在那里，一看見它，就可以使我回想起国民党反动派，是怎样压榨我們老百姓的。"

接着供銷社干部又把解放后几年的物价稳定事实，給大家算了笔帳：在零售方面，肥田粉、菜餅等十三种主要商品价格，1957年比1951年下降了6.72%；在收購方面，棉、麻、蓖、茶等九种主要产品价格，1957年比1954年上升了9.17%。

第三笔从供銷社的業务算工农联盟的好处帳。从1953年到1957年，供銷社供应农民的化肥有十二万担，从1954年到1956年供应农民的各种农葯有八万二千多斤、各种农械有五百二十二架，这些生产資料，不都是工人老大哥生产出来的，有力的支持了农業生产嗎？如棉花，解放前每亩最高产量是一百斤，而現在每亩最高产量达二百五十斤。接着又給大家解釋了今年当地化肥供应不足的原因是：一方面由于解放后农民用商品肥料逐年增加，国家生产發展赶不上；另一方面化肥大部分依靠进口，还有許多困难。农民沈洪濤听了解釋后馬上說："昨天我还埋怨供銷社，現在听大家一算帳，我回想解放前三十多年，一斤肥田粉也沒买过，現在大家都要买，国家自然一时生产不了这么多的。"大家又具体的算了算供銷社在采購業务上的巨大成績，进一步認識到如果不是国家工業建設的發展，自己的产品就不会有这么好的銷路，这都是工农联盟帶来的好处。

会后，又發动代表們回去向农民宣傳。根据这一次宣傳教育的效果看来，成績是很大的。不少农民說：供銷社給我們帶来多少好处，这不都是社会主义帶来的好处嗎？农民陈錫万原来对供銷社的意見最多，第一次参加座談会时，發言像开炮一样，經过大家耐心的解釋教育，他消除了自己的成見，笑嘻嘻的說："我們在国民党时期，那敢对他們提意見，只要問一声我們的名字，就吓坏了，可是，現在共产党領导下的干部，不仅虛心主动的征求我們的意見，而且还这么耐心的給我們解釋，有錯就改，道理一講通，我們就沒有意見了。"大家并要求乔司供銷社，今后多开一些这样的会議。

一貫反党的景瑞卿

赵錦中　赵靜塵　王　岳　王一純　东兆熊

陕西省社在反右派斗爭中，揭發批判了理事会副主任、民盟省社支部主任委員景瑞卿反党、反社会主义的言行，他的丑惡面目已暴露在光天化日之下。

借党整風机会，猖狂向党进攻

整風运动开始后，景瑞卿便利用了民盟支部这个合法組織，作为他向党进攻的指揮部。当各地右派分子猖狂向党进攻的时候，景瑞卿認为时机已到，便連續召开盟支部会議，搜集反党材料，并公开向盟員布置进攻策略。如給历史反革命分子和在肅反中受过审查的盟員說："把你們受的委屈都提出来，不要有顧虑"，还說："你不提意見人家（指党）对你是啥看法，提了意見人家对你还是啥看法"；号召盟員向党"斗爭"。他还指派亲信盟員崔崇仁串連鼓动对党不滿的人"大鳴大放"，把火一直燒到省手工業管理局。

景瑞卿为了組織更雄厚的力量，还亲自出馬，四处活动，在干部中搜集打手，鬼鬼祟祟地进行拉攏煽动。他在和这些人談話中，信口誣蔑党組織，打击党員領导同志，假揑事实，造謠中伤。他还怕被他拉攏的人不"积極"，对他不"忠实"，就一再为这些人打气，他說："这次我打算摔烏紗帽"，意思是拼上我这个副主任不当也得干到底；又說："这回要一盤子端"，意思是决不能錯过这个进攻的机会。

景瑞卿还明目張胆地到处贊揚和宣傳右派头子的謬論。他同意章伯鈞提出的"政治設計院"，并說章的提議事先与中央交換过意見；說罗隆基提出的"平反委員会"是体会了毛主席关于"有錯必糾"的精神；說儲安平的"党天下"意見才算个意見；說章乃器提出的有职有权是斗爭出来的話很对。右派分子馬連科、王捷三、梁益堂等的各种荒謬言論，他都極力为辯护、喝彩，并大肆宣揚。同时，他还公开說："有的机关群众把处長都罢免了，自己选出了領导"，企圖煽动群众起来推翻党的領导，达到他篡夺領导权的目的。此外，他还惡毒地打算把火放到基層去，在理事会上提議給下級社發通知，要下边也"大鳴大放"。

反对肅反政策，袒护反革命分子

景瑞卿向党进攻的主要目标之一是肅反政策。他狂妄地叫囂說："堅决、徹底、干净、全部肅清一切反革命分子的政策是小題大做"，因为"經过鎮反运动，剩下来的只是一些小卒子"；他主張"和平肅反"，意思就是不要搞群众运动，不要触动反革命分子。肅反运动开始后，他主張抽大批干部下乡，企圖使一些有問題的人过关；他到处打探消息，并在斗爭反革命分子的小組会上一再强調說："不要冤枉好人"，却閉口不提"不要漏掉一个反革命"，公开为反革命分子开脫。

整風运动开始后，他又夸大肅反运动中的个别缺点来向党进攻。但事实給了景瑞卿以有力回击。他說肅反运动是"小題大做"，而省社就檢查出了二十五名反革命分子和坏分子，查出本屬反革命、由于寬大政策不以反革命論处的十五人；并且通过肅反，弄清了四十一个人的政治历史問題。景瑞卿說："有些人是历史問題，有些人是思想問題"，事实証明，肅反运动时在我們內部还潜藏着重大的反革命分子。如特务分子張宏博，他曾破坏我地下組織，迫害地下党員，并誘惑胁迫我农村干部六十余人向敌自首。反革命分子姚居华，解放前参加特务組織，曾三次去陕北进行破坏我边区的活动，因他反共积極，受到特务头子的奬励；解放时他受命潜伏下来，隐藏兩用收音机。像这样的反革命分子，景瑞卿竟認为是"小卒子"，不必肅清，而且直到現在还称贊姚居华有才干。居心何在不是看得一清二楚么！

明明不負責任，反說有职無权

景瑞卿到处叫喊"有职無权"，說什么省社大小事要通过党組决定，理事会是形式；說他对許多事都不了解，有意見也說不上話，并造謠說他看不上有关电报。

事实証明景瑞卿完全是有意的誣蔑。省社許多重大工作，都要通过理事会研究决定，而且有許多次会議是他主持召开的。如在去年共开了五十八次理事会議，他出席五十次，其中二十一次是他主持的。省社召开的全省性会議，他都参加領导，并作重要报告；省社党組研究有关業务問題也請他列席，他还列席过省財粮貿党組会議。省社原有处（科）室二十三个，他就主管了九个。省社所有应讓他看的电报都讓他看了，甚至連党內有关業务的电报也讓他看，所有業务計划、財务計划、机構編制、工作总結、干部配备等重大問題，他都参与研究，有的他还主办。这能說是有职無权嗎？

党和人民給了景瑞卿职和权，他却一貫对工作不負責任。省社倉庫失火，当时請他領导搶救工作，他也不願負責，說："我还能搞得了！我能指揮动誰？"事后他却到处說失火的事他不知道。今年春天，他同时簽發了兩件关于絮棉移交問題的公文，一件要交，一件不交，使下級社無法执行。又如他所主管的儲运处，曾向他彙报倉庫物資損失問題，要求他指示解决办法，而他却說："你管它損失不損失，来了貨收下算了"。类似問題，不胜枚举。

改进工作 鼓舞斗志

郑維均 楊 揮

黑龙江省供銷社根据边整風边改进的精神，以干部处長和监事会办公室副主任为首，組成了改进小組，較大的办公室和三个業务处，也相繼成立了基層改进小組，其他处科，也都指定專人負責这一工作。改进小組的任务是將同志們提出来的問題，按其性質分类排队，进行研究分析。对于一些帶有方針、政策性質，牽涉面广，或非省社本身可以解决的問題，均分别与有关部門进行了研究，請示解决办法；对于一些屬于省社本身范圍之內，牽涉面不广而又有条件解决的，馬上研究解决；对于一些一时無法解决的問題，彙总起来交由領导上向职工交待解釋；对于各处科有条件解决的問題，督促各处科自行解决。解决問題的方法，一般采取先由改进小組研究提出解决方案，交由群众討論修改补充后进行，这样既教育了干部，又避免了改进工作中的偏差，收效很好。

經过五十余天的工作，由理事会解决的問題有十五个；督促各处科自行解决的問題有一百多个；另外还有六十多个問題，正在着手研究解决中。例如不少职工要求解决家屬宿舍問題，除了理事会决定本着增产节約的精神，在修建总指标內挤出部分指标批給各处，并責成各处科根据現有条件，改进或購置一部分房屋外，各处科还自行設法解决了一部分房屋不足的困难。例如办公室正在和有关部門联系，准备將展覽館，改建为家屬宿舍，办公室主任赵英奇同志，还自动讓出一間屋子給其他更需要的人住。这样，預計今年可以解决五十戶家屬的住屋問題。不少职工反映，有的同志的安家費不合乎規定，过去几次討論未作結論，这次經过改进小組指定專人研究有关文件和指示，并作了詳細的調查对証，也获得解决了。烟麻处有些女职工小孩無人照料，感到很苦惱，这次烟麻处領导上决定將汽車庫改为托兒所，解决了她們的問題。葯鋪街宿舍吃水很困难，这次便重新修建了上下水道。諸如此类的問題，的确解决得不少。

通过上述問題的解决，群众都很滿意。同时，也使广大职工受到了一次深刻而又实际的教育，提高了工作热情，增强了反右派斗爭的信心和力量。如烟麻处女干部傅文蘭、曲艳書同志說："整風眞解决問題，我們的托兒所也設立起来了，現在我沒有小孩的牽累，工作格外有勁了！"欧波同志說："我們机关中的右派分子閉着眼睛說瞎話，硬說整風不解决問題，現在不是解决了不少問題嗎？右派分子想离間党和群众的密切联系，他們是做夢！"

目前，該社职工，正滿怀信心的坚决展开反右派的斗爭。他們說："工作上的缺点，我們有信心改进；右派分子的猖狂进攻，我們更有信心徹底粉碎它！"

景瑞卿放出这些烟幕，其目的無非是破坏党的領导，挑撥党与非党人士的关系。他要什么职和权呢？用他自己的話来說明，就是："要扩大民盟的影响，和党分庭抗礼"。从这句話中不难看出他的眞实企圖是想篡夺省社領导权，想把省社变成右派分子的天下。

組織右派小集团一貫反对党的領导

景瑞卿反党反社会主义是有組織有計划的。在省社形成了一个以他为首，以右派盟員为骨干的反党小集团。这个小集团中的分子，在整風初期，都極为囂張，互相傳播消息，研究战略，鼓励斗志，放出許多毒草；当反右派斗爭展开以后，他就和小集团中人互相告誡說："要收了"，"說話要小心"，当群众起来揭發他們的陰謀活动时，他們就积極研究对策，指示在交代时"把組織和个人分开"，避免暴露他們的小集团。

景瑞卿的反党活动，由来已久。在大革命时期，他曾一度参加过共产党，但当革命暫时轉入低潮时，他就可耻的当了逃兵，并在国民党的政权內苟且鑽营，担任过許多反动职务，貪污受賄，做投机生意，發国难財，与一些托派分子、特务头子勾勾搭搭。解放以后，党和人民不念旧惡，給了他很高的职务和优厚的待遇，但他仍是恩將仇报，一貫对党不滿，反对党的政策。他在担任总社西北办事处副主任时，就辱罵搞人事工作的党員負責同志是"鬼头鬼腦"；到省社以后，他說干部处是"审判室"，是"自封禁地"，極尽詆毀我們人事工作的能事。他有意識的把党組織的統一性、整体性分割开来。在西北办事处时說，总社党組織比西北办事处如何好，到省社又說西北办事处党組織比省社如何好。他詆毀党的統一战綫政策，說中央是新民主主义社会，省里是社会主义社会，下边是共产主义社会，意思是越到下边，越成了清一色的"党天下"了。他对中共陝西省委、党員省長也百般挑剔，無中生有的揑造說："省委有宗派主义"，說党員省長看不起他。对省社党員領导同志更是挑筋剔骨地加以誣蔑和攻击。对下級党委也表現極大不滿，在一次会上，公开地要县社主任們申訴县委怎样把供銷社的工作包办了，企圖破坏党的統一領导。

粉碎傅煌的反党綱領

李光翟

湖北省社土产廢品处的广大职工，同右派分子傅煌（共青团員）展开了面对面的說理斗爭，从理論上，从事实上，粉碎了他的“反党綱領”。

物色对象

傅煌深知仅憑單槍匹馬是不能动摇党的領导的，于是他就拟定了一个物色对象的黑名單，在他的黑名單里有这样三种人：一是一貫对党不滿的人；二是“三反”、“肅反”被斗爭过的人和有历史問題的人；三是剛参加工作政治上幼稚的青年学生。他向党进攻分为三个步驟：第一步是拉攏、煽动、引誘前三种人向党“申冤”“吐苦水”；第二步是亲自出馬，揑造事实对党进行攻击，丑化党員，丑化領导以降低党在群众中的威信；第三步是从企業中把党赶出去，以实現自己的政治綱領。

反党綱領

傅煌在大鳴大放中肆無忌憚的声言要改变企業的領导。他說：“現在党支部是企業的領导核心，这种一党領导，在决定問題上就不可避免的要产生主观片面性和独裁專权的現象，工作中所以产生“三害”就是一党領导的結果。因此，要改变这种領导。”接着，他便提出了自己的反党綱領，他主張組織新的企業領导核心小組，这个小組由共产党、各民主党派、和民主人士提出人选組成，核心小組的領导人由小組成員选举产生，他說这样作有四大好处：一、可以發揮民主党派高度的积極性；二、避免共产党一党專政的片面性与主观性；三、可以使人与人之間的关系密切起来，使人們感到温暖；四、共产党員可以直接用自己的世界观去影响其他党派。他还狂妄的規定了这个小組在企業中的职权范圍：1.决定計划；2.决定方針政策；3.处理工資問題；4.决定干部提拔和任免；5.領导企業的日常工作。至于共产党在企業中只管發展党員的事。

兩支毒箭

傅煌为了实現他的反党綱領，达到他政治上的罪惡企圖，他向新中国的人事制度放出了一支“毒箭”，他說：“新中国的人事部門是警察机構，人事干部是秘密警察。”接着又說：“首長的爱人是人事干部，首長的兒子也搞人事工作，这样世代相傳又回到了‘家天下’时代，这是十足的宗派主义”。他竭力攻击党的干部政策，他說：“为要提拔就要入党，不入党就永远不能提拔，要想提拔还要迎合領导的心意，看領导的眼色行事，以博得領导的好感”。他認为絕大多数干部是憑印象出發提拔的，沒有从实际出發，因此，他要求都拉下来，对今后如何提拔干部他提了三点“意見”：一、考試方法；二、选举方法；三、由党决定。他緊接着又說：这三种方法，第一种不好因为考試有很大的偶然性；第三种由党决定的方法更使不得，因有主观性和片面性，是宗派主义产生的根源。因此，他同意用选举的方法这样才是高度的民主。

傅煌的另一支“毒箭”是否認我国社会主义建設的偉大成績，污蔑我国沒有民主自由。他說：“我国第一个五年計划重工業和輕工業的投資比例搞錯了，重工業投資額多，輕工業投資額少，农村土特产品的出口太多了，所以，人民生活很低，吃也吃不好，穿也穿不好，等社会主义建成了，也把人拖得差不多了。”接着他又說：“我很羡慕美国的生活方式和民主自由，我也贊成英国的兩院制。”他还問一位华侨：“你为什么要回国？国外多自由，我还想升大学，畢業后留学美国，在美国做个教授。”說到这里他不胜感嘆的說：“現在升大学也沒有过去好升了，过去考不取活动活动还可以，現在就不行了。”

阶級仇恨

今年二月份，傅煌回家了一次（四川万县），他的祖母对他叙述土改被斗爭的情况，勾引起了他对已經进入棺材的地主阶級的無限悲哀，繼而由悲哀轉为对共产党的憎恨。他說：“如果不是共产党来了，我家有田千亩，財产万貫，不劳而食，坐着享受該是多么舒服！”因此，他从骨子里憎恨共产党“共”了他的产，他想乘整風之机来整垮共产党，要共产党下台，幻想地主阶級复辟，重新压榨农民，他說：“那时候我可以有錢有势，金錢美女，吃喝玩乐享受一輩子”。

原形畢露

連續战斗了一个多月，广大群众以鉄的事实駁斥了傅煌的反党綱領，粉碎了他的罪惡企圖，傅煌在事实面前不得不低头認罪，他承認他的活动目的是：第一、想把党从企業中赶出去，至少要降低党的威信，但当时考虑到完全不要党的領导太露骨了，于是来了一个比較好听一点的提法，即企業領导改組，暫时还保持共产党的席位。第二、想鼓动、利用个别对党不滿的群众起来搞大民主，以达到自己的政治目的。第三、配合其他部門的右派分子全面向党进攻，造成天下大乱。第四、幻想地主阶級复辟，自己可以出出气。目前，說理斗爭已在深入进行中，群众表示，不获全胜，决不收兵。

大力做好农副产品的比价調查工作

黄 大 明

今年，供銷合作社，对烤烟、麻、茶、楠竹、生漆、土紙等十一种主要农副产品，展开了比价調查工作。一般要求十月份完成比价方案，任务是很重的。目前，各地虽按整風工作兩不悞的精神抓紧进行，成績很大，但仍有一些問題，值得各地注意。

一、农副产品的現存价格問題的解决和准备1958年的价格安排方案，应和比价調查密切結合起来。現存的价格問題，有些比較容易解决，如棉、烤烟、麻、茶、土紙和生漆等的价格水平，今年都作了适当的安排，执行中的具体問題也易于处理；有些还未解决，或解决得不够好，如楠竹的購銷价格还未安排，許多地区对个别品种有提价要求，有些品种的等級差率要求調整，特别是毗鄰价格不衡接的意見最多；这些都必須在比价調查完成后，才能具备全面考虑价格水平的条件，同样，1958年的价格安排方案也才能恰当提出。这样作，一面說明了：現行价格和比价的穩定，反映了建国以来的价格政策是正确的；另一面也說明了：簡單地或局部地对个别品种的价格进行調整，一般是很难恰当的。

为什么必須先搞好比价調查呢？由于产区往往联接着几个省的行政区划，因此，省内和鄰省的比价关系，历史比价和現实情况的变化，三大改造基本完成后的市場特点等問題，牽涉的面都很广，如果不按品种全面地进行一次比价調查，問題会越搞越复杂。

1958年的农副产品价格安排方案，国务院一般在十一月就开始定案，省的方案一般应在十月前报国务院和总社，时間已很紧張了，所以必須大力抓紧比价調查，才能及时进行妥善的安排。

二、加强比价調查的組織領导，是省一級机关掌握比价調查的工作重点。目前二十二个省（市）、区都已开始了比价調查工作，做法各不相同的。有的是人民委員会直接領导（副省長担任省調查組長），抽調百名干部进行調查，如福建、江西等省。有的按品种分批試点，分批訓練干部，分批普遍开展的，如浙江、湖南等省。抽調干校学員，組成專門的調查队，經过集中訓練，然后展开調查，如云南、貴州。品种少，調查干部少，采取逐点解决方法的，如内蒙古自治区。以比价調查为重点，多品种、多任务同时进行調查的，如湖北。省社搞重点，全面調查任务交县負責进行的，如山西。

从上述各地比价調查的进行情况看来，凡是領导重視，掌握了：（1）学習方案要求、作法；（2）通过試点实地訓練干部；（3）总結試点經驗后再全面展开的；一般是調查要求明确、統一，資料比較切实。相反，效果就不够好，如陕西省的几个調查組，調查效果很不平衡。

調查工作还必須在地方党政直接領导下进行，資料反映出的意見，并須經地方党政批准。一般說来，省財貿部、物价委員会和地委、县委的看法，应爭取通过調查資料取得一致；供銷合作社的物价行政部門和業务經营部門的意見，也应取得一致；但如不能一致时，也可保留，这样，便于省人委在确定比价方案时，易于比較处理。

由此看来，比价調查工作的进行好坏，省一級机关的通盤掌握，应是决定条件。否則，不是返工，就是材料缺漏不全，最后是不能說明問題。

三、基点調查的审核工作，是做好比价調查的关鍵。基点調查工作，关系到將来制定比价方案的可靠性。我們在一个产区县，一般仅选擇三个有代表性的基点說明县的情况；在一个产区，仅选擇三个左右有代表性的县說明全产区情况；这样，倘使基点調查資料再不可靠，就很难說明問題了。目前，調查工作的發展，已經出現了極不平衡的情况，有調查較好的，如浙江在杭县的黄麻調查，湖南在新邵的烟叶、土紙調查，陕西在紫陽的生漆調查，等等。但也有調查效果較差的，如陕西嵐皋的生漆調查等。

調查效果較好的，一般是历史比价、現行比价和农業生产成本的資料較确切；調查方案要求的指标齐全；产銷情况有具体分析；这样，問題就容易說明。另一面，調查效果較差的，問題就較多。历史价格有自1930至1936年都是同一价格的，陕西嵐皋的生漆調查就是如此；或者历史比价有几个数字，悬殊很大的，安徽鳳陽的烟叶調查就是，一担烟叶有換粮400斤左右的，也有換粮1,200斤的，到底那一个对呢？农業生产成本的計算也不易掌握，例如：技术工的待遇，計算供給的項目有偏大的；在經济作物的生产成本和产量成反比的情况下，同种植粮食的收入比較起来，也有高低不同的看法，成本高，产量小的，劳动日收入还不如种粮食多。至于調查指标不完全的現象，現在已經出現不少了。这一方面的缺陷，肯定要影响比价方案的制定。

因此，問題是：在基点調查中，边調查，边审核，边补充好呢？还是拿回省以后，發現不能用时再組織人下去呢？答案是：宁肯在基点調查过程中解决缺陷，不要回省以后再返工。例如福建調查龙舌蘭麻时，有一个基点調查完后，經檢查不能用，就馬上重新进行調查，这样作是完全对的。就是回到省以后，如果發現材料不正确，再組織人下去調查也是应該的，这样大事，决不可以草率解决。因此，我們应該把資料的缺陷消灭在基

点調查过程中，这样，就必須抓紧基点調查的审核工作。

基点調查的审核工作，首先，应該审核資料的取得方法。例如产品經营的历史过程，資料散布的地区（如鳳陽烟叶是英美烟草公司搞起的，資料在上海和設公司的地点；日寇侵占时，資料在蚌埠；等等）。其次，資料来源，如旧行棧的帳簿、旧职員、商人、小販等；再次，計算方法是否合理，如历史价格的平均方法，生产成本包括的項目，等等；最后，应該比較地审核县彙总意見和当地党政掌握的現行价格水平，并应反复研究，甚至再深入复查。一句話，审核工作必須在县級党政領导下完成。

比价調查，关系到国家和农民的关系問題，也是正确解决人民内部矛盾的一个重要方面，为了正确制訂价格，貫徹国家价格政策，必須大力把比价調查工作做好。

从新华农業社看今年收購棉麻的特点

阮　宗　朝

浙江省蕭山县新华高級农業社，分六个大队，三十三个小队，共有社員一千六百九十三人；有土地兩千七百三十三亩，其中有一千三百八十九亩种棉花，一千零二十一亩种絡麻，三十三亩种水稻，其余的土地由小队种杂粮和蔬菜等作物。

今年，农業社实行四包到小队，棉花包产的最高产量每亩为二百四十斤，最低产量为一百九十斤，平均为二百二十一斤；絡麻包产的最高产量每亩为六百斤，最低产量为五百五十斤，平均为五百八十五斤。所包的成本，棉花每亩为十元五角；絡麻每亩为十八元五角。四包到队后，社員的生产积極性比去年提高，对棉、麻的培土、整枝、拔草、除虫、施肥等都比去年搞得好，棉、麻都生長得很茁壯。預計在九月初能摘新棉、剝新麻，但要在九月下旬和十月間才能大量摘棉和剝麻。

根据和新华高級农業社社員、干部的座談了解，以及該社棉、麻生产情况的分析，今年农民在出售棉、麻和我們在收購棉、麻工作上有五个特点：

第一，农業社經过整頓后，已普遍实行包产包値到小队，这样就使社員十分关心全社的收入。如新华高級农業社社員反映："去年，由社算統帳，社員只賺工分，对棉、麻的产量和出售价格是不关心的。今年，包产包値到小队，小队棉、麻的产量和出售价格就直接关系到社員的收入。所以社員們都积極参加生产，設法提高單位面积产量和关心产品的出售价格。"因此，今年在收購棉、麻上，將会出現农民在出售棉、麻时斤斤計較价格和爭級爭等。所以今年棉、麻收購工作人員必須向农民做好宣傳教育工作，使农民認識国家的統購和統一收購政策是保护农民利益的，是对国家、对农民有好处的，并公开棉、麻驗級标准，有条件的地区要把样品發到农業社，以便开展民主对样評价工作；在收購人員来說，要細致地进行驗級，防止压級压价情事發生。这样才能解决农民对国家收購价格的怀疑，减少爭級爭价的糾紛。

第二，由于集体生产、提前分配的关系，今年农業社在出售棉、麻上，將会出現初期数量少、中期数量多而集中，晚期数量少的趋势。去年，棉、麻产区都开掘了溪溝，对絡麻的精洗是十分有利的条件，社員为了增加收入，都打算精洗全部絡麻，加以避免过去的零星出售，节省劳动力和便于集中、提前分配，因此，在棉、麻初上市时，收購量是不会多的，到了中期，社員要預支；农業社要提前分配；供銷社要收回預購定金，所以中期的棉、麻收購量是多而集中的。

第三，包产包値到小队后，社員的生产积極性很高，爭取棉、麻丰收的勁头很大，大部分的小队对棉、麻都进行了深耕細作，有的社員还积極投資买肥料，到七月底，一般的棉、麻地已施肥三次。各小队达到包产量是可能的；供銷社完成棉、麻的收購任务是有保証的；收回全部預購定金也是沒問題的。新华高級农業社去年和今年共收預購定金四万九千九百五十元，因去年受台風襲击，棉、麻减产，国家發給的預購定金沒有归还，如果今年的棉、麻达到小队的包产数量是有力量归还的。因为兩年来發給的預購定金只占今年棉、麻預計产量总値的24%左右，所以农業社干部和小队長也准备归还全部預購定金。只要供銷社干部能够耐心地向农民講清收回預購定金的道理，收回全部預購定金是沒有問題的。

第四，今年，棉、麻的出售方法和帳务結算也有了变化。去年，由社統一出售、結算，不但增加了环节，也搞得小队的帳目不清。今年，农業社干部和小队的意見，都認为以小队出售的方法較好，希望發給每个小队卖棉証和卖麻証各一个，每次出售时都將数量、金額記上，既可帮助小队搞清帳务，又能制止棉、麻外流，小队的社員也能进行监督。因此，在收購棉、麻工作上，將会从去年以农業生产社为对象轉为以生产小队为对象。

第五，去年，該社的棉花因受台風襲击，棉花减产，自留棉較少，每人只留一斤黃皮棉、四兩白皮棉。今年，农民要求每人留一斤半白皮棉，一斤至一斤半黃皮棉。因此，只要根据国家自留棉的規定，在每人不超过三斤皮棉的幅度内允許农民留用，农民是滿意的。对自留棉的方法，各小队一致認为按小队人口集体留棉、一次送軋花厂軋成皮棉后再分給社員。这样就可以防止多留的情况發生，也可以使棉籽集中起来，国家能够有計划的进行剝絨和榨油。

农民秋后旺季需要什么

——凡口供銷社深入进行典型調查

王华明　倪春芬

編者按：鄂城县凡口供銷社，通过典型調查，摸清秋后供应工作的特点，提前做好各項准备，迎接旺季的到来，这种做法很好，值得提倡。但是，全国各种不同地区的情况不一，因此，这一篇調查报告中所反映的材料，也不一定完全适合其他地区的情况。希望各地供銷社学習凡口供銷社典型調查的經驗，針对本地区的旺季特点，把秋后供应工作做好安排。

湖北鄂城县凡口供銷社，为了做好今年秋后旺季物資供应工作，于七月十日派了一个工作組，深入东港乡三合、先鋒（第一）兩个农業社进行了典型調查。这兩个高級农業社，位处平原地区，主产棉花和粮食。根据調查，他們今年秋后旺季購买生产、生活資料的特点如后：

农副業增产　購买力提高

这兩个农業社，由于社員的生产积極性空前提高，又进行了各項农業技术上的改革，認眞开展了多种經营，因此，农副業生产均有显著的增加。三合社小麦比去年增产159.4%，先鋒社增产134.4%；早粳正在收割，据先鋒社試打結果，可比去年增产66%。从兩社上半年农副業实际收入和当前棉花、稻谷等农作物生長情况来看，預計今年农業收入，三合社可比去年增加44.14%，先鋒社可增加46.67%；副業收入，三合社可比去年增加141.5%，先鋒社可增加146.32%。

随着农副業生产的發展，社員的收入也显著上升。据三合社的調查，預計今年一个劳动日平均收入可达一元七角五分，按該社社員总数計算，平均每人全年收入为一百六十六元九角，比去年上升56.5%，其中实物收入为四十二元五角五分，現金收入为八十七元九角。这些現金收入，除上半年平均每人預支十一元一角五分外，下半年还可分配到手一百十三元二角。

秋后需要买什么

由于农業社貫徹了"勤儉办社"的方針，所以秋后購买的商品主要是生产資料。据三合社的調查，下半年需要購买的生产資料中，化肥占16.14%，比去年上升351%；餅肥占14.55%，上升3.4%；农葯占0.9%，上升369%；新式农具去年未买，今年占48.8%；其他小农具占9.025%，上升452%；建筑器材占8.14%，上升37.5%；文具及文娛用品占0.435%，上升30.6%；其他占1.57%。肥料上升得多，主要是去年和今年上半年底肥上的少，下半年农業社收入增加了，因此肥料投資額大；农葯上升得多，主要是今年实行了小麦播种；其他小生产資料上升得多，主要是去年是合作化的第一年，社里購买的农具少，社員帶来的农具，因为使用不愛惜，損坏了不少；建筑器材上升得多，主要是今年該社农作物丰收，需要盖九間茅屋作倉庫；至于农药械，則主要是修补，不需要購买。

从社員个人購买需要来看，根据四个典型戶的調查，全年非商品支出仅占收入的30%。下半年他們需要購买的商品中，杂貨副食品占12.52%，比去年同期上升25.2%；棉布占23.96%，上升47.2%；百貨占24.19%，上升419.3%；文具占0.095%，上升75%；家具占11.5%，上升554%；建筑器材占15.25%；小生产資料占4.35%，上升88.2%；其他占8.085%。从上述变化看来，杂貨副食品上升不大，这主要是粮食供应指标合理，可以滿足群众需要，再加上农業社和社員家庭副業生产的發展，許多副食品如鷄、鴨、猪肉、魚、菜蔬等，都不需要購买。但是，由于农村習慣在下半年娶亲嫁女，因此有些副食品如食糖、香烟、酒、海菜等，也一般比去年同期上升15%到30%。棉布需要量的增加，主要是由于人口增加，加上上半年布票又打了折扣使用，因此下半年就要买的多一些。在日用百貨方面，不仅数量增多，而且質量还要求好一点的。家具需要量增加，主要是前年当地受了水灾，家具損失不少，加之娶亲嫁女的人家，也要办一点嫁妝。建筑器材需要量的增加，主要是农民今年收入增加了，修盖房子的人家多了。小生产資料需要量的增加，主要是今年大批中小学生和妇女参加了农業劳动，需要添置一些人手一件的小农具。

購买商品的时間

农業社收入分配大部分是在下半年，上半年預分金額較少。三合社今年上半年預分了兩次，下半年还准备作三次分配，一次是七月底、一次在八月下旬、还有一次在十月中旬，其中十月中旬的一次，分配的金額就占全年分配总額的55.31%；先鋒社上半年預分了三次，下半年还准备作四次分配，一次在八月初、一次在九月初、一次在十月上旬、还有一次在十一月中旬，最后一次分配的金額就占全年分配总額的37.54%。

从这兩个农業社的分配情况可以看出，上半年分配

的金額少，下半年分配的金額多，特別是到了九月份以后，分配的金額就越来越多了。因預計今年旺季九月份就要开始，到了第四季度，旺季会越来越旺，而且可能一直延長到明年春天。

根据上述調查，凡口供銷社已积極提前作好一切准备，加紧組織貨源，迎接秋后旺季的到来。

北京市已作好收購新棉准备

崔伯齐　郑执中

今年由于雨量气候适宜，京郊棉花一般生長情况良好。根据最近調查，估計每亩能产籽棉一百七八十斤左右。

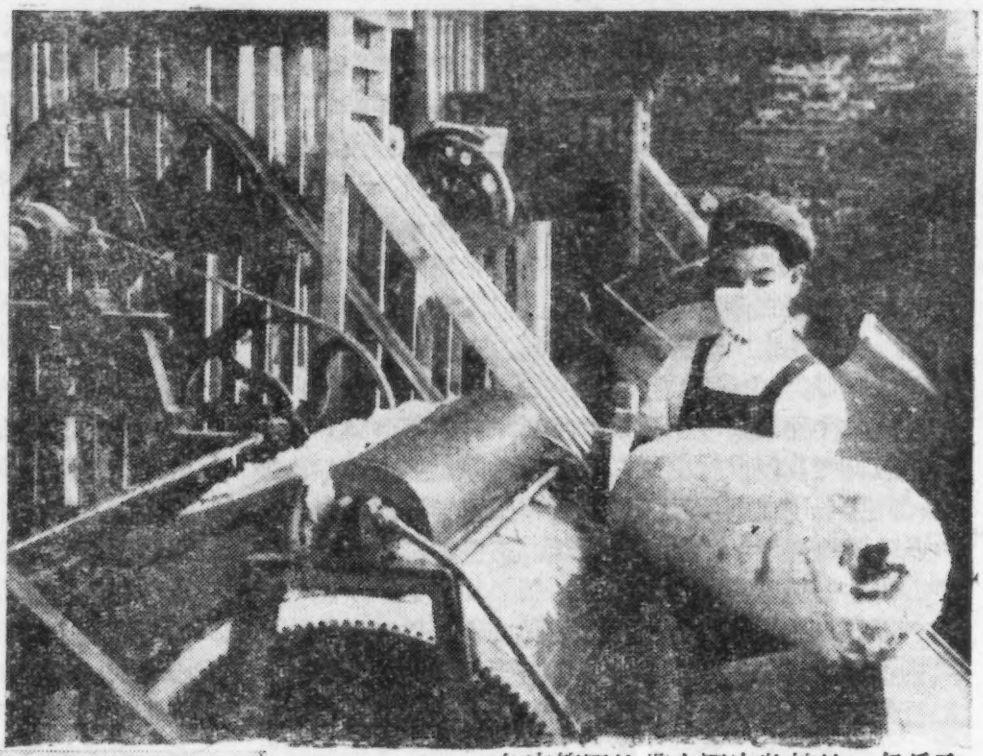
北京市供銷社农产品經营处为迎接今年棉花的大丰收，对收購新棉的各項工作，已积極作了布置和安排。

早在六月間，即复訓了棉檢技术人員五十四人。并根据中央政策精神結合地区具体情况，制定了籽棉檢驗办法，研究了如何交流技术、开展民主評級等工作。同时对于各基層收棉站所需要的棉檢仪器，如試軋衣分的32吋皮輥軋花机、水分电测器、烘箱、雪来氏杂質分析器、小台磅等，也适当作了增加和調配。此外，过去市社只有一个組織技术科，包括儲运、保管、基本建設、技术指导等几方面工作，为了适应棉花采購任务的需要，今年增加了一个檢驗科，除儲运、基建、保管划为原有的科負責外，由檢驗科負責产銷地檢驗、技术指导、加工等工作。

为了貫徹优級优价政策，市社决定在几个主要产棉区如南苑、东郊、昌平等区分别举办农業社分級員短期訓練班，学員有农業社副主任，生产队長，技术員，推銷員等。通过訓練，以普及棉檢基本知識，教会农民簡易分級技术和分存、分售的方法。并結合用大字报、标語、陈列实物样品、座談会等宣傳方式，向群众广泛貫徹国家的統購政策。

市社决定在南苑区南苑鎮、东郊区甘露庵、海淀区于店子、昌平区史各庄等四处設立固定收棉站，仍采取給予貼补运費的办法由农業社負責直送軋花厂交售；另外在矿区、丰台、石景山等分散产棉区，設立流动收購組。为作到快收快軋，接受了去年准备迟、开工晚的教訓，八月上旬，棉檢科对于东郊、昌平兩个新建的鋸齿机軋花厂基建工程，进行了結尾工作。各軋花厂对消防設备也作了檢查，并适当的增加了一部分消防器材。对于打包所需要的包皮布、鉛絲、縫包綫等也都作了足够用的准备。

根据国务院發展短絨生产的指示精神，并在四个地区的軋花厂，設置了十一台棉籽脫絨机，先后进行了試驗，还增加了附屬設备。預計本年度可生产短絨四千市担。



上圖：北京东郊区軋花厂今年增設了毛刷式脫絨机，一年約能給国家增产棉籽絨四千市担。

左圖：該厂化驗員在化驗棉籽脫絨的烘水、称重工作。

（郑执中攝）

安远县供銷社开展新烟收購業务

李 輝 彭

江西安远县为贛南烟叶重点产区之一，今年播种面积有四千三百多亩，供銷合作社早在播种期間，就派了干部配合农業部門指导农業社生产，并优先供应了化学肥料兩千三百多担，目前已告丰收，每亩产量平均达二百一十九斤。为了迎接收購，便利农民出售，供銷社已采取了一系列的措施。

合理設点　充分準备

今年接受了去年准备不足，收購中产生混乱現象，烟农反映收購压級压价，卖烟时日晒雨淋等教訓。县供銷社对收購点的設置和人員的配备，均作了愼重的研究，根据地区远近、产量多少、交通条件等情况，本着便利烟农出售的精神，已分别在城关、車头、風山、鎮崗等处設立了五个收購点，配备收購干部二十二人。同时，并派出干部找寻妥倉庫六棟，購买好堆烟木板、垫烟木头等，以輔助倉容的不足。

傳授技术　清級清把

县社今年还召开了重点产烟社采購人員会議，着重研究了如何作好清級清把和貫徹按質論价問題。然后根据新的分級标准，仿制了新烟收購样品，統一驗收目光。并又分城关、車头、風山三个片，通过党政召开农業社副業主任会議，反复說明烟叶清級清把的重要意义，將新标准样品結合当地土名講清規格，教給技术，使每个到会的都懂得怎样清級清把，認眞地民主制定样品，帶回社里做分級清把，确定等級的标本。会上，还成立了民主評級委員会，由七个重点社副業主任和区公所、供銷社的干部等共九人組成，并掌握标准样本一套，以便在收購中遇有爭执，由委員会解决。

在实行分級清把工作中，有部分烟农反映："办法好是好，就是太麻煩了，眼都会看蒙。"有的工分定得少，不願搞，年紀老的社員仍用旧的方法扎把，用好坏大小烟叶左右交叉叠放。發現这一現象后又抽調了十个干部兩次深入各农業社檢查与宣傳分級清把，并亲到各社晒烟場做实地分級清把示范。

样品公开　对样驗收

在新烟开始上市时，通过党政安排了各农業社送售烟叶的时間，分社定时、定点、定量收購。驗級烟叶等級的各种样品，各个收購点和农業社都有一份，把驗級标准交給烟农和驗收員共同掌握，对样驗收。在驗收中，如發現等級錯乱、数量不足的，就当面指出应屬于什么等級，使其今后注意。如果数量多，驗收員除当面指出外，并給予实际分級清把示范。

烟农滿意　收購順利

由于准备工作做得比較充分，作到了随到随收，同时在收購点还搭了收購亭，使烟农出售烟叶不致日晒雨淋，并准备了充足的茶水和仁丹、八卦丹等避暑葯品，服务态度也有所改进，烟农非常滿意，使收購工作得到順利进行。下壩农業社主任說："今年的收購工作比过去任何一年都好，过去光憑驗級人員說了就算，現在烟农也能說話了"。一般反映今年等級清楚，做到了互不吃亏。

採購業务的三包責任制

黄 崇 勳

湖南省来陽县盛产茶叶、苧麻、晒烟等經济作物。从今年第一季度起，来陽县仁义区供銷社实行了对采購人員的三包責任制采購方法。所謂三包就是采購員划片包干，深入到各农業社包訂合同、包指导生产、包收購。推行这个办法以来，收效很大，不仅有力的促进了采購計划的完成和超額完成，而且节省了农業社社員的售貨劳力。具体做法是在推行三包責任制前，首先做好三定工作，即定員、定社、定額。区供銷社在充实采購力量，健全采購机構的基础上，將全区八十五个农業社按分銷店范圍，划分为八个業务区，將二十九个采購員分配到农業社，然后根据各农業社的农副产品的多少，將采購任务的定額分配給每个人，并將訂合同、指导生产、收購等三項任务实行包干責任制，發給手冊，登記执行任务的情况，月終檢查評比一次。采購員除了逢到集日回門市部碰头，交流技术經驗外，其余的时間都住在农業社进行三包工作。

首先是包訂合同：采購人員分配到农業社后，第一步是与农業社簽訂結合合同。仁义区供銷社在第一、二季度共与五十七个农業社簽訂了結合合同，仅大宗产品如茶叶、苧麻、晒烟、黄花菜等十多种，所訂的采購金額就值二十四万一千多元。包社同志和农業社会計掌握合同执行情况，如遇某种产品因受客观影响不能实現时，

即实事求是的进行民主协商修改合同，因而上半年的合同，除茶叶因减产任务完成較差外，其他农副产品的合同，均完成了95%以上。

其次是包指导生产：签訂合同后还仅是工作的开始，更重要的是还必須做具体的指导生产工作，帮助农業社解决执行合同中的困难。因此，采購員着重抓住以下問題，帮助农業社解决。

一、由点到面推广新的生产技术。如仁义乡的观山农業社，年产茶叶三万五千斤，以往做茶的方法不是当天采当天制，而是杀青后过一夜發酵变成黃杆，且黃叶帶有饅酸气味才制，严重地降低了規格質量，今年春茶的平均价格每斤仅值三角。包社采購干部發現社員比較保守，要改变技术有困难。但一想到这个农業社产茶三万五千斤，是个很大的数字，技术不改进，不但在价格上农業社会受到巨大損失而且还不符合出口茶叶的要求。于是重点深入到观山农業社的第三队，試行統一采制的办法，由队挑选制茶技术較好的人，組織成技术实驗小組，进行技术示范指导，做到了分批采摘和老嫩分裝，推行当时采当日制的方法，并把杀青（炒生叶）、揉捻、干燥的制茶程序联系起来。使茶叶質量由原来平均每斤三角，提高到六角，給农業社增加了三千多元的收入。

二、改变劳动报酬中的不合理現象。在农業合作化的第一年，大部分农業社制定劳动报酬的标准还不尽合理。如采茶不分老嫩等級，一概規定二十斤干叶記二十分，有的虽然分級記工分，但个别社干錯誤地認为采茶是妇女干的輕活，工分应低一等，以致标准偏低。南京乡的南京农業社割一天牛草，可得十二个工分，采一天茶只得六工分。因此，采摘春茶时，有部分农業社無人采摘；願采老茶，不願采嫩茶。包社干部發現这一严重情况后，向乡党支部反映，由乡召开了产茶农業社主任和茶农会議，經过討論，統一制定了比較合理的报酬标准。

三、帮助农業社合理安排劳力。采摘春茶时，正值春耕生产的紧張时期，加上有的农業社重农業、輕副業，以致發現部分农業社無人采茶現象。包社干部在取得乡党总支的支持下，發动了妇女、小孩等一齐动手采茶，并提出"不老一匹茶，不掉一匹茶"的口号，使茶叶未受到損失。

推行了采購人員的三包責任制后，主要的好处是包社干部上門收購，就地包裝、就地啓运，为农民节省了大批劳力投入农業生产。通过到社收購，还防止了不法商販套購的現象，該区去年黃花菜外流三百多担，尾参外流一百多担，自实行三包責任制后，由于与农業社建立了深厚的感情，帮助各农業社改进了生产技术和加强了管理工作，从而扭轉了外流現象。再就是到社、到队、到戶收購，發現問題可以及时解决，有助于采購計划的完成和超額完成。

广泛利用农村資源 开展棉杆皮的收購工作

·耿宗文·

棉杆皮是棉杆上的副产品，过去农民多随棉杆当柴燒了，但經过一年来的試驗和使用，脫膠适度的熟棉杆皮，可以相当于三、四等黃麻的使用价值，可以代替麻类紡織麻袋、麻布，制造各种繩子，以及电纜綫、人造絲等。生皮可以制造各种紙張和建筑用的麻刀。

棉杆皮的产量是很大的，如按1957年全国棉田面积九千一百万亩，每亩产生皮四十斤計，可剝生皮三千六百四十万担，可洗成熟皮一千二百一十三万担，比全国黃、洋、青麻产量的总和还要多一些。1956年度約收熟棉杆皮五万余担，生棉杆皮六十二万余担，对增加国家財富和农民收入，以及緩和麻类供应紧張情况都起了一些作用。不过棉杆皮的收購是一項新的工作，脫膠技术傳授还只限于河北、河南、浙江等省部分地区，因而收購的熟皮数量少、質量次，滿足不了使用部門的需要；收購的生皮数量多、質量低、价格偏高，銷路不暢。

为了进一步發掘这一巨大的社会資源，棉杆皮的購銷業务，还应大力貫徹"积極收購广泛推銷"的方針，加强組織領导，特别是在主要产棉区更应广泛地开展起来。根据目前熟皮銷路广闊，生皮銷路較窄的情况，1957年度应以收購熟皮为主。

棉杆皮的生产在大部分棉区还是陌生的，因而开展这一工作的关鍵是广泛傳授剝皮、脫膠技术。棉杆皮是多膠質的物品，干燥后膠質凝固紧貼在棉骨上不易剝下，而且露天堆垛的棉杆，几經雨雪就容易發霉变坏。一般地說刚拔下的棉杆，新鮮湿潤，既好剝皮，質量也好，应动員群众尽早地剝下晒干保存起来，如不能及时剝下时，最好削去鈴枝，晒干成棚存放起来，准备农閑剝皮和脫膠。河北省望都县灯塔、罡子等农業社在去年拔下棉杆后一月多就剝下生皮三十多万斤。河南省安陽县广大社去年冬初及时修好棉杆三十七万余斤，为冬、春兩季剝皮脫膠准备好了原料，每戶平均增加收入十元以上。

生棉杆皮里面虽含有30%以上的纖維，但由于和膠質表皮等物質粘在一塊，不符合紡織和制繩的要求，因而必須設法把生棉杆皮中的膠質和表皮去掉，才能供紡織和打繩之用。棉杆皮的脫膠大体和麻类的脫膠办法相似，不过拔棉杆正当冬季，在北方河水封冻，不能在水里漚洗，碱水煮和其他脫膠方法棉农还不熟習，因而必須及早开办訓練班，訓練好脫膠技术干部然后再广泛地向棉农傳授脫膠技术。这样，才能將棉杆皮收購工作开展起来。

克服困难开發山区貨源

李含英

湖南省有半数以上的县份处在交通不便的边远山区，其余各县也有丘陵起伏，但物产丰富，据各地典型調查推算，估計全省小土产、廢品年产总值約在三亿元以上。但是，对于这些产品，过去供銷社感到交通不便、运輸困难，农民則嫌收購价低，因而始終沒有很好地开展收購。

湖南的小土产、廢品收購价，經过已往的一再調整，基本上是比較合理的，但由于山区和边远地区交通不便，运費高，收購价始終較其它地区低。如山蒼籽，長沙内部調进价每百斤为二十五元，益陽某些区社直接向农民收購为二十二元三角，而边远的鳳凰县奇奇区社却只有十四元八角了。湖南省社虽然將内部調进价作了調整，省站环节不計利潤或少計利潤，將利潤下放到县社和区社，但仍不能解决山区和偏远地区收購价偏低的問題。

怎样才能解决上述問題呢？我認为，可以按照农副产品与粮食的比价及国家的需要等情况，适当地提高某些边远地区的收購价格，或由省社从調剂基金中抽出一定資金，分撥各專区，适当貼补运輸費，但貼补的范圍应当只限于一部分管理商品。同时，在全省范圍內，实行部分主要商品平衡收購价格的办法，即無論在交通最便利或最不便利的地区，对农民均为一个收購价格。这样平衡收購价，無疑会促使收購量大大增加，也可以解决省內地区之間差价不合理的問題，还能使社会主义商業發揮对物資的調剂作用。列入平衡价格之列的商品，首先必須是国家工業、手工業和出口各方面均極需要、客观上要求合理分配的物資，价格平衡之后，既可以促进采集工作的全面开展，进一步挖掘物資潜力，又不致使物資分散，便于控制貨源，进行有計划的分配。当然，平衡价格之后，也可能产生由于自由市場价格高，在交通便利的地区不能完成采購計划，相对地影响积累，或直接向省外推銷，不願上調，以及与鄰省接壤地区收購价格不便銜接等缺点，但只要正确掌握計划，加强对运价的审核，密切上下級社之間的配合，全面掌握貨源，这些問題就可以解决。

小土产、廢品本身具有零星分散、价值低的特点，有些产品光靠貼补和提高收購价，还是不够的，最好是在当地加工后，再往外运。比如，松渣本来是一种品質較差的松香，湖南有松林的山区都出产，而且产量很大，但因它本身沒有什么使用价值，每担收購价只有五、六元，天热时又極易熔解，收購起来以后，如能就地加工，提煉成輕体松油和重体松油，就能供工業和手工業作潤滑机器之用，运費就可較松渣减低一半，而价值也大大提高了。

总之，要开發山区貨源，尽管有困难，但是，只要供銷社能克服主观主义和官僚主义，多考虑山区群众的利益，多想办法，困难是可以克服的。

广西扩大野麻采購的三"法宝"

广西省供銷社土产处

广西省供銷社在野生麻类的發掘、采購工作上，获得很大成績，如今年上半年中，該省宜山專区六个县就收購了各种野麻七百多万斤。帮助农民具体算賬，协助农民解决生产中的困难，指导农民学会采割技术，是获得这些成績的三大"法宝"。

供銷社帮助农民主要算了兩个賬：一个是收入賬，一个是長远利益賬。开始时，供銷社帮助农民勘察出很多野麻，但群众光看到采割費工，强調收入太低，因而不願采割。实际收入是不是少呢？如兴安溶江区一甲乡一农民卖了四十斤白皮，起初認为价低，坚决表示不願再搞，后經供銷社干部帮他具体計算采割、加工要費多少劳力和时間，分清和除开每天的其它劳动，每天如净搞白皮，实际上即可收入一元六角，这样，不但說服了这位农民，还解决了其他农民的糊塗思想。农民上山割麻，較普遍的存有"我不砍别人也砍"的思想，怕别人砍了，自己砍不到，就都把大小树、苗一起砍掉，有的把根子都拔了下来，这样，既破坏生产，又使得有很多产品不合規格。供銷社对此向农民进行了宣傳，教育从發展和保护生产的長远利益出發，指出这样乱砍会使今后大大减少收入，并建議各农業社以生产队为單位，适当規划和划分采割地区；或把重点产区划由农業社統一經营；防止和制止了互相爭砍、毀坏生产的行为。还有的地区如兴安湘离区兩安乡，算清長远利益賬后，农業社采取固定專人負責，領导农民有計划的采割野麻，保护了生产，也提高了产品規格。

在帮助农民解决生产中的困难方面，全省供銷社除

供应工具、傳授技术等之外，还特别注意了另一件工作，即帮助农民合理規划采割路綫。因为野麻多生在河边、溝边、山上、林中，产区有的分散，有的集中，如不規划好采割路綫，或生产队間不注意划分采割地区，就会行成劳力的浪費、收入的悬殊和影响农民生产的情緒，如容县石塞区农民采割野麻，有的每日收入二元多，有的只收入三角多，甚至还有的只收入一角。为了解决这个問題，供銷社在發动和組織群众采割野麻时，首先找靠山的村、人，發动他們就近采割，以免跑远路浪費时間；其次，对离野麻集中产区远的，即根据产量情况，組織农民有計划的进山或住在山里采割，并結合搞其它副業。如陽朔白沙区农民上山采割野麻，还一并放牛、割草，有的群众把树枝砍下担回家，讓家里人剝麻皮，剩下的树枝可作燃料，全家老少都参加剝皮，又提高了采割、加工效率。

在向农民傳授技术方面，供銷社也作了很多工作，如讓农民在采割野麻时，对多年生的乔木要只砍枝条，对灌木要砍大留小。另外，还对野生麻类的生長成熟季节、应該什么时候采割最好、及如何加工等，向群众作了广泛宣傳和指导，从而保証了各种野麻的質量，也减少了人力和物力的浪費。此外，供銷社还根据野生麻类的根、莖、叶、籽的不同用途，分别选擇其用途最大、价值較高的，来組織和指导农民采割。如葛麻藤莖可制麻，根可制淀粉和葛根麻，比較起来，葛麻用途最大，供不应求，而挖掉葛根，虽然也有用途，但就会大大影响葛麻的生長繁殖，所以就發动农民尽量不挖葛根。另如山羌麻，莖可制麻，籽是中葯（葯名叫紅豆），而且是国内外很需要的中葯，割其莖就会影响籽的生長，所以就指导和劝說农民坚决不割莖制麻。

廢麻包回織

顧生才

江苏南通市唐閘棉花加工厂最近利用部分裝貯过棉花的廢旧麻包拆成麻絲后，回織成三百匹麻匹，再用做棉花包裝，經过試用，效果很好。

过去，这个厂每年在棉花加工結束后，都有兩万多只麻包因裝貯棉花損坏，大都当廢品出售給紙厂作造紙原料。今年，厂里开展了增产节約运动，职工們对“勤儉办厂”树立了新的思想，業务科薛鶴君等看到倉庫里堆积着三万多只廢旧麻包，感到这里边节約潜力大有可为，就建議領导上將这批廢旧麻包拆成麻絲后回織麻匹和搓麻繩，厂里經过愼重研究后，即派出專人到南通市紫狼区向日麻匹織造手工業生产合作社去学習織麻匹的技术，一面与这个手工業生产合作社簽訂了加工八千五百匹回織麻匹的合同，使这些廢旧麻包得到了重新利用。

經初步計算三万只廢旧麻包回織麻匹和搓繩后，可为国家节約資金五千多元，还可节約原麻一万五千多斤来支持工業用麻。

回織麻匹和搓繩的方法，大体与織新麻匹、搓繩的方法相同，各地織造麻匹（麻厂、麻匹生产合作社。）的工人均可織造。首先將廢旧麻包用人工整理拆成麻絲，拆成的麻絲一般可分为三类（麻絲長度在1尺以上的为一类，5寸以上为二类，5寸以下的为三类）然后將不同長度的麻絲分織麻匹、搓繩和作廢品出售。为了使回織的麻匹符合質量要求，在織造过程中最好用一半新麻作經麻，用一半旧麻作緯麻，这样新旧麻混織出来的麻匹很牢固。一般織造的麻匹規格長度为2市丈，闊度为9市寸，重量为0.875市斤，每市寸七至九梭。搓制麻繩的方法更为方便，麻繩的規格一般長度为四市丈半，每市尺撚曲度为二十六至三十絞，每根重量0.875市斤。

用廢旧麻包回織麻匹、搓繩的好处及其經济价值，表現在这几方面：1.降低包裝費用：購买新麻匹每百匹价格（南通产区）为四十五元，麻繩每百市斤为二十九元。如用廢旧麻包回織每百匹麻匹成本只要三十三元五角，麻繩每百斤成本只要二十二元。每百只廢旧麻包如当廢品出售仅能得到六元，如果拆絲織麻匹、搓繩，比出售廢品能增加三元左右的收入。2.节約大量原麻：用廢旧麻包回織麻匹搓繩可替国家减少大量原麻用于棉花包裝材料上，能够解决一部分織造麻匹因原麻供应不足的困难。3.目前全国各地的棉花加工厂的加工業务带有很大的季节性，因此加工厂大部分用的是季节性工人，这些工人一到業务淡季就無工可做，生活上有的就成問題，如果每个加工厂利用業务淡季發动厂里工人整理廢旧麻包、拆麻絲、回織麻匹、搓麻繩等工作，不但可解决这些工人的生活，而且还可通过挖廢旧麻包潜力来教育广大职工树立“勤儉办厂”的思想。

秋茶已熟，临湘县聶市乡国庆农業社社員們兴高采烈的在采茶。（張劍生攝）

柳江百朋区社积極收購鴨毛

何長寿 黃桂卿 張宗哲

广西省柳江县由于党委对副業生产重視，农業社积極發展了副業生产，今年各地鴨子的产量大增，每个农村都能看到成群結队的鴨群。鴨子增加了，鴨毛也就跟着多起来。像百朋区今年鴨子的产量就約有十七万只，比去年增加了五倍多。其中如恭桐乡有五百六十戶人家，养鴨五千三百七十一只，据了解在本地宰食的有四千七百三十只，平均每戶在八只以上。全区十七万只鴨除了約有七万只卖出外区之外，还有十万只在本地宰杀。每只鴨的毛最少有一兩，便有十万兩鴨毛，折合六千二百五十斤，供銷社收購价每斤六角四分，总值即达三千九百元，占供銷社第三季度收購計划的13%。这是一笔不小的財富，而且鴨毛是制造各种高貴毛絨的重要原料，不仅暢銷国內，还可以出口，是一种暢銷的商品。但是，鴨毛的产量非常零星分散，群众認为数量少，不值錢，不習慣把小量的鴨毛送到供銷社出卖，多被扔掉浪費了。百朋区供銷社为了抓紧季节，扩大鴨毛收購業务，从七月份以来已作了一系列的鴨毛收購安排工作。

具体的做法是派干部深入到农村与农業社取得联系，組織和發展农村購銷員，开展收購工作。七月下旬，供銷社抽調了十一个干部，到根林、恭桐、琴屯、白諾等乡安排收購。他們首先与农業社主任取得联系，說明鴨毛虽然零星，但能集少成多的道理和收鴨毛的重要意义。并与农業社洽商确定專人收購，在根林乡已确定購銷員三人、恭桐乡五人、琴屯乡四人。收購的方式一般的是利用早晚时間，以实物（火柴）換鴨毛，由供銷社預先付火柴給購銷員，規定每个鴨子的毛可以換火柴兩盒。購銷員收購起来晒干后交給供銷社，从中获取利潤一分（每个鴨子鴨毛）。在农業社的工分計算方面，以收入的50%归社，50%归社員个人，归社的50%，还由社記給工分，标准是一元記十二分。这样購銷員得到了合理收入，既乐意經营，又照顧了农業社的集体利益。

除了确定由农業社指定專人收購的乡外，其他各乡是發动小商販深入农村收購，确定七个乡由十一个小商販包干深入各乡收購。收購方式除了以火柴兌換外，如农民不願要火柴的，还可以用現金收購，規定每斤价为五角八分，他們从中获取差价的利潤。

还有一个办法就是与圩上的飲食業密切联系，組織他們將宰杀鴨子的鴨毛积累起来卖給供銷社。現已和七戶米粉店联系好，規定每月交售鴨毛兩次。

由于供銷社利用社会力量，积極組織和安排收購的結果，仅在七月中下旬便收購了兩百多斤，估計到集中宰杀的时候（如旧历七月十四和八月十五等节气），供銷社將会收到大量的鴨毛。

（上接第26頁）

（二）

在調查研究人民需要的任务这个問題上，有各种各样的說法。我姑且把下面几条作为农村零售貿易方面調查研究人民需要的基本任务：

第一、調查研究当地居民农副業生产的長远規划和每个时期的計划，分析农副業生产和人民購买力的增長情况以及市場供求关系……等，据以拟定零售貿易的輪廓計划。

第二、調查研究当地居民所需商品的構成情况（特別是农業生产資料和生活資料各占的比重），各类商品需要的增減情况，对品种、規格、質量、花色等的要求，工業品、手工業品需要的变化……等，据以拟定具体商品的采購和銷售計划。

第三、調查研究人民需要的季节性变化及其規律，据以确定各类商品的儲备定額，統盤考慮商品和資金的周轉速度。

第四、調查研究各地居民的風尙習慣和特殊需要，以防止和克服組織貨源工作中一般化的缺点。

第五、調查研究农業生产合作社的具体生产措施、生产資料投資（包括国家發放的农業貸款）和分配情况，以便安排生产資料供应計划和資金使用計划。时刻注意了解农副業生产过程中所遇到的困难和問題，如發生了病虫害，就应該在农药械供应上采取必要的措施；發生了旱涝灾害，就应該在防涝抗旱工具的供应上采取必要的措施，諸如此类。总之是通过調查研究农副業生产情况，具体地协助农民搞好农副業生产，克服生产中的困难。这是农村零售企業的特殊任务，非做好不可的。

第六、把調查研究材料及时地、恰如其分地反映給批發部門，以便使他們按照各地不同的需要調撥貨物，克服批發業务上的主观主义。

第七、把有关的材料用各种方法（如通信、向上級报告等）反映給有关工業生产部門，以便使他們按照人民的实际需要来改进生产。

第八、有計划地积累調查研究的材料，作为今后对农村經济分析的依据之一。同时只有通过材料的連續积累，才能从中發現人民需要的發展变化規律。这对于逐步改进和提高零售貿易的質量，总結零售貿易的經驗，都是有重要意义的。（未完待續）

积極供应秋收生产資料

昌圖县供銷社

辽宁昌圖县今年秋收作物呈現丰收景象，早熟作物已經开始收获。为了做好秋收生产資料供应工作，支持农業生产，县社日用杂品批發站，于七月二十五日抽出十二名干部，用七天时間，深入到各基層社零售單位，帮助安排計划和进行初步調查研究工作。根据十九个社报表統計，需要口袋一万六千余条，比去年实际銷售量增加47%；木杈子需要一万四千余把，比去年实际銷售量增加57.7%；其他如竹扫帚、鐮刀、各种磨石、手摇式鋤草机、花輪車，都比去年实际銷售量有所增加。例如七家农業社去年买竹扫帚一百三十把，今年要买一百五十把；木杈子去年买五十把，今年要买五百把；口袋去年买六十条，今年要买一百条。需要量增加的主要原因是：經济作物区去年減产，用旧农具將就使用了一年，今年丰收在望，必須購买新的农具。

根据这一情况，县社提早安排組織貨源，例如由石家庄專区組織进口袋二万二千余条，加上原有庫存一共准备了三万六千余条；由庄河組織进木杈子一万七千余把，加上原有庫存一共准备了三万九千余把；各种繩套由开通組織进山麻一万五千斤，天津找妥貨源二万七千五百斤，八月末进貨加原有庫存共有三万六千七百余斤；鉄竹扒子在营口簽訂了二万把的进貨合同；在延边簽訂了足立式打稻机二百四十台的合同，已进貨一百五十台；手摇式鋤草机三十五台；苞米脫粒机二十九台。此外，各种鉄、木、皮、柳小农具也已开始安排生产。

最近，县社决定会同手工業联社，于八月中旬抽出一批得力干部，深入帮助基層社，全面开展調查研究工作，同时根据情况召开三社結合会議，采取不同形式进行农具展覽，摸清品种，数量，規格質量，时間等情况。同时协助安排农業社自产自用計划和生产，不足部份組織农業社与手工業社簽訂合同，組織产銷見面，如尚不能解决，則由供銷社組織供应，以达到产、供、銷平衡。

九月上旬計划召开全县生产資料物資平衡会議，解决产、供、銷之間計划，同时展开商品調剂交流，着重扭轉部分干部的消極等待情緒。

在調查研究制訂可靠計划的基础上，县社采取"边調查、边进貨、边供应"的办法，根据基社提报的計划，派二名采購員到外地寻找貨源。八月份进繩套一万五千斤，竹扒子二万把，竹篩子五百个，鉄篩子一千一百个，各基社在九月中旬將秋收生产資料全部进齐，早熟作物地区还要提前些。此外，各基社零售單位还要將生产資料进行一次清倉站队，不适銷的商品及时加工改制，并积極深入农業社动員購买生产資料。

为了加强領导，在县社理事会的領导下，通过开展增产节約运动，在原簽訂同工种竞賽合同基础上，于九月中旬左右，进行一次全面檢查合同执行情况，掀起竞賽高潮，从而推动秋收生产資料的供应工作。

圖書發行在农村

修今生

去年一月份起，各地供銷社相繼开展了卖書業务，取得了显著成績。仅在农業合作化高潮到来前后，全国共發行有关重要文件，就达三千五百万册，其中絕大部分是在农村銷售的，有力的支持了农業合作化运动。

过去新华書店农村圖書發行力量薄弱，許多書發不下去，农民买書很不便。安徽滁县沙河农業社党支書張明文反映：1955年为了买一本"發展互助合作"，还特地化了兩天时間坐火車到滁县去买。因此不少农民要求供銷社开展卖書業务。

供銷社接受卖書業务以后，全国农村和兼职的圖書發行員，已較1955年增加了四倍；在全国二万多个农村集鎮和較大的村庄，已經有了固定卖書地点，偏僻村庄，也可以就地买到書了。正如內蒙古的牧民反映："历史上从来沒有人給牧民送过書，只有共产党才这样关心牧民"。

供銷社开展卖書業务受到农村学生的欢迎。不少供銷社把卖書与收購小土产及廢品業务結合起来，發动小学生拾廢品，挖葯材，換錢买書；不仅解决农村学生的書籍供应問題，而且也扩大了小土产和廢品的收購業务。

供銷社供应圖書，在支持农業生产，提高农民文化方面，也起到了显著作用。例如江西信丰县李田乡农業社，对派工和評分工作長期不能解决。后来供銷社向該社推荐了"农業生产合作社怎样組織劳动和計算劳动报酬"一書，帮助該社解决了这个問題。山西高平县光荣农業社去年种了七百亩玉麥，其中三百五十亩是按"人工授粉，增产玉麥"一書的办法試种的，結果較用老办法耕种的三百五十亩，增产了一万零五百斤粮食。湖北天門县九区供銷社营業員何世华，看到当地棉田發生虫害，她就主动向乡干部推荐了"怎样防止棉蚜虫"一書，对于消灭棉蚜虫害，起了很大作用，該乡党支部書記，还特意写信給报社表揚她。此外，如江苏無錫县群信社，按照"怎样养蚕"一書，改进了养蚕技术，从而使蚕絲的生产率由每張种子出六十斤提高到七十斤。陝西蒲城县尖鎮供銷社，介紹宋家农業社的飼养員买一本"怎样养牛"的書，使他解决了母牛生产后衣胞不能下来的問題。

目前，各地供銷社正和新华書店一道，进一步改进农村圖書發行工作，以滿足广大农民文化上的要求。

发掘培植采购土产新品种

遍地財宝有人找

二月二十三日，山西离山县吳城鎮供銷社李正本下乡到張家庄，看到农民張玉貴老汉正在用一种叫不出名称的植物皮編制抓粪筐上的架繩，看去虽然粗糙不美观，但試了試，拉力还很强。

一个問題涌上心头：要能做代用麻該多好啊！他便問張玉貴老汉："这东西叫什么？能不能搓繩？哪里有？"老汉見他一口气說出了一連串的問話，笑了笑說："这叫'山麻'，山上多得很。咱們山里人用不起好麻，要編繩索就上山剝点这个来用。"說到这里，老汉若有所悟地反問道："要是能搓繩，供銷社收嗎？""收啊！不过这得先試驗一下再說。"老汉一听，連声說："对！对！我給你一些，拿回去試驗，要是成，可别忘了告訴我一声。"說罢，順手揀了一束山麻皮，交給李正本。

回社后，李正本把山麻皮搓成一根手指粗的繩，兩个青年也沒拉断它。后来，李正本又跟張老汉上山剝了二百多斤山麻皮，送到县社試驗鑒定，結果証明山麻皮拉力确实很强，能代替大麻加工成包裝用繩，就指示吳城供銷社調查产量，大量收購。李正本就根据社里的布置协同县社干部靳占奎，踏雪入山兩天，在北寨溝一帶的后山陽坡上發現了大量山麻，估計可剝山麻皮十万多斤。随后，就發动群众上山采剝。

以往，当地农民采剝山麻皮时，習慣先砍取山麻枝回家，然后剝皮。这样，砍枝时間久了，經过風吹，水分散失，往往黑色表皮不易去掉，編出来的繩子，黃黑相間，不美观，也不耐用。为了提高山麻皮的質量，李正本几次訪問农民，与农民一起研究，改进了采剝山麻皮的方法。新方法是：砍枝要选粗枝，因粗枝一般較長、皮厚，可剝的層次多；砍枝时，先用刀口圍繞树枝划一圈，撕去發黑的表皮，然后砍枝，这样，就可避免黑色表皮發干不易撕脫的毛病；因山麻皮層次多，所以剝掉黑色表皮后，要用手或小刀分層撕成半指寬，抖去層次間的薄膜，即成山麻皮。这样剝制的山麻，不用溫制，顏色黃白，纖維細韌，制成繩既美观，又耐用。現在，已經普遍推广了这种方法。

剝山麻皮已經成为張家庄、北寨溝一帶农民的重要副業。庄里农業社自三月下旬到六月底共卖給供銷社山麻皮一万五千六百斤，得款一千八百七十四元，平均每戶收入二十七元多。該社社員張圖樽二十六天卖給供銷社山麻皮一千一百七十斤，收入一百三十四元五角，除买口粮六百二十斤、棉布二十六尺和一些日用品外，还存款二十五元。現在，在这一帶的农民中流傳着这样一首歌謠："滿山遍野都是宝，單怕有宝無人找，有了咱們供銷社，穷溝变富有担保……。"

（張全安）

信陽深山野麻多

五月上旬的一个中午，河南信陽县供銷社調查組正在深山里調查土产新貨源，一个挖葯材的农民，拿着一把树皮走过来說："同志，你們說啥都收購，为什么不收这打草鞋用的树皮呢？"这一問竟把大家問僵了，不好立即回答，一个同志就反問了一句："这是啥树皮？"那农民指着滿山遍野的树林說："这不是么，这是葛藤，那是構卵子树、梧桐树、黃旦树，就是这些树的皮，可結实啦！这里多得很，只要你們收，我們副業生产上的困难就解决了！"調查組的同志們馬上跟农民又剝了一些树皮，整理好，組長对农民說："这些树皮，我們一定尽量找銷路，等着好消息吧！"

調查組把树皮拿到县社和專区土产采購站，征求意見，因树皮內含有大量纖維，都認为可加工成代用麻。县社理事会便責成推銷經理部派人到深山区潭家河試行加工，剝了一些树皮，分別老嫩程度，分別扎把，放在塘里浸溫了十天左右，又經过揉搓、捶打、冲洗、脫膠，果然变成漂亮的白麻。这些麻質軟、色鮮、拉力强，經鑒定証明与家生青麻相同，其中構卵树麻和葛藤麻还有作紡織工業原料的可能。

試驗成功后，与出口公司接洽，及时找到了銷路。現已开始收購。

（馮兴業）

捕蒿兎 除害兽

山西雁北專区有一种蒿兎，筑穴山野，盜粮为生，糟蹋庄稼，为害甚巨。据老农談，一对蒿兎年生六窩，窩产三、四只，每只每年最少得偷吃三斤粮食。但它的皮毛堅韌光滑，可以做翻毛大衣。

为鼓励群众捕杀蒿兎，朔县供銷社先后到天津、上海等地寻找蒿兎皮的銷路，今年春天与上海出口部門取

得联系，每張蒿兎皮能卖兩角錢，县社便訂出每張一角二分至一角四分的收購价，大量收購。同时，开展宣傳，大力發动农民，全面开展捕杀。在群众捕杀蒿兎时，供銷社还帮助总結推广了較成功的捕杀方法，就是先摸清蒿兎住处、生活習性及活动行徑，然后用二尺左右的方形石板或木板，在兎窩周圍以七、八尺長的硬棍支起板的一面，板上压以七、八斤重的石塊，棍上端系以瓜果食物，誘杀蒿兎。杀后立即剝皮。因为捕捉得法，皮能卖錢，肉尚可食，群众捕捉蒿兎的积極性很高。有些人一天能捕十五、六只。現据六月底統計，不到半年时間，供銷社已收購蒿兎皮三万多張，群众增加收入三千六百多元，且保障了十万多斤粮食不受損失。

这一經驗已在雁北專区十二县全面推广，預計全年可捕捉蒿兎三十万只。

（高人民、王文中）

蜢 撲蝦 蛛網

有一种爱吸牲口血的昆虫，叫蝦蜢，是价值很高的中葯材，但一般不易捉到完整的，原因多是捕捉时打爛了。

河北高陽县北晋庄供銷社韋元屯分銷店白增吉等同志，創造了用蜘蛛網捕蝦蜢的方法，既能捕到完整的蝦蜢，捕起来又快、又准确。就是用粗鉄絲和細木棍做成一个像球拍一样的長柄拍子，在拍子头上密密地纏上蜘蛛網，捕捉时，往蝦蜢身上一拍，就可把蝦蜢粘住。

現在，北晋庄供銷社已經在全業务区內推广了这个办法，經群众試用很成功。宋桥的学生西春林，用此法在課余时間三天就捕了七兩蝦蜢，在供銷社卖得七元五角錢。供銷社抓住这个事例，联系小学教师，組織了一百多名小学生，还組織了一些飼养員，共同捕打，一次就卖給供銷社蝦蜢七斤多。（李彦杰）

調查的收获

五月三十一日到六月二十五日，吉林蛟河县供銷社抽調县社和基層社干部八十八人，組成一支調查大队，采取“結合業务，普遍了解，精确推算，重点調查”的方法，对全县土产、野生植物資源进行了全面摸底。

經过二十六天的大調查，查明全县光有用的野生植物即有二百八十二种，正常年景产值約四百八十多万元，今年有些品种因灾减产，但估計还能有四百万元的东西可以收購。在这些品种中，新發現的有馬紅籽、橡子、黃草、野草籽、山梨、山梨紅、山白鷄根、山芝麻等六十五种，有些还是到处有、数量大、容易采、价值很高的。如橡子全县年产約兩千六百万斤，黃草年产約二百万斤。此外，在調查中还發現了水晶和石英矿苗，藏量很大，經省工業厅重工業处鑒定証明質量很好，价值很高。

上述發現，大大提高了供銷社干部經营小土产、野生植物的热情，各基層社都已行动起来，根据調查材料，在生产期到来之間积極到各处找銷路，县社也派四名干部到外地帮助基層社找銷路。同时，积極加强采購力量，全县已有十二个基層社已調配有采購經驗的干部專門做采購工作，因此，采購業务較前有新的繁荣。如白石山基層社前河分店在調查前每天采購額平均四元零七分，調查后增至十九元三角。县社采購計划也修改为比原計划增加一倍以上。（史亞峰）

北京欢迎野生植物油

自全国供銷总社号召各級社向小土产进軍后，北京市供銷社土产經营处，即向各地采購了樟木油、芳樟油、松油、赤良油、黃連油、椿籽油等共达十二万斤。由于初搞沒有經驗，对銷路缺乏調查不摸底；对油脂保管也注意很差，認为有了鉄桶包裝即可“万事大吉”，因而造成冬季油冻倒不出，夏季日晒油膨脹將油桶脹裂；此外，野生产地提煉不純，質量不一，价格又高，銷售困难，推銷人員也曾一度产生了顧虑。

但是，市社土产經营处的同志們并沒有气餒。他們为了支援各地向小土产进軍，更多地开發和利用祖国資源、增加农民收入，接受以往的教訓，首先改善了現有儲存条件，將野生植物油放置在專門倉庫里保管，并建筑了坡形避晒簡易貨棚。三季度初，又組織人力对市場需要进行了系統的調查。調查的重点是油漆、制葯、油墨、肥皂（包括化妆品）、油灰等五个制造行業，据統計，这五个行業全年共需油一千零四十万斤，其中可以用野生植物油代替桐油、豆油、汽油、蓖麻油等約七百三十万斤，占全部用油的70%。如北京制葯厂做农葯需要的汽油、煤油，可用樟腦油代替，今年該厂已向江西樟腦厂以八角一斤定購了二百六十万斤。北京油漆厂需要的干性野生植物油（是在抹后五、六日后發干的油）也很多，而且急待进貨，如蘆蒿子油、蒼耳子油、葡萄籽油、苏籽油、花椒籽油等凡在“碘价”（化学名詞）一百三十度以上的任何一种油，每个季度即需五十万斤。由此可見，野生植物油不仅有銷路，而且在北京市場，还是很受欢迎的佳宾。

目前，由于各地对野生植物油收購檢質、价格、技术等方面还存有一些問題，因而使銷路还受到很大影响。如一般野生植物每斤价格都在八至九角左右，但豆油在北京市价仅有五角五分，制肥皂業用油一般不宜超过豆油价；油漆業用的干性油每斤要求七角；制葯業用的揮發性油（即容易蒸發的油，如樟腦油等）每斤也要求九角左右；价格过高，就难以銷售。在質量上，油色清淡，不含杂質最为适宜。产地如能設法降低成本、提高質量，野生植物油在北京是会找到更多、更暢旺的銷路的。（張禎林）

保証完成旺季儲运任务

全国供銷合作总社儲运局

旺季即將到来，秋收作物丰收在望，購銷任务十分繁重，表現在儲运工作上的特点是：儲运量大，調运頻繁，工作集中，这就給儲运工作提出了严格的要求。今年上半年各級供銷社基本上完成了物資保管和調运任务，在安全保管物資、提高倉容利用率、开展合理运輸、提高自有运輸工具效率、厉行增产节約等方面均获得了不少成績。如一至五月份全国县以上供銷社通过六种运輸方式完成了运輸任务共五百七十八万吨；河南省一至五月份不完全統計共节約儲运費用二百十六万元。但有的地区也存在一些問題：如倉庫失火，物資霉变，运輸不合理，运輸計划不够准确，錯發錯运，以及某些地区倉容、苫垫器材不足，运力紧張等。这些問題如不認眞解决，就不能适应旺季工作的需要，影响到物資的及时調运与供应。为了保証完成旺季購銷業务，做好儲运工作，特提出以下几点意見：

1.倉儲工作方面：首先，各地在旺季前对采購供应任务、儲存任务、倉容能力和苫垫器材数量等应进行一次摸底，棉、麻、烟产区更需認眞調查研究解决存在問題。对倉容、苫垫器材不足問題，各地可因地制宜的多方設法解决。例如：会同業务部門与銷地或用料工厂协商，提前調运一部分在銷地或工厂儲存；根据需要租借房屋；在制度范圍內修建簡易倉棚；調剂使用同一地区倉庫的苫垫設备。其次，对倉庫管理，应貫徹統一管理使用和分別管理使用相結合的原則，对分散使用的倉庫，各級社儲运部門在理事会領导下，对同一地区的倉庫統一調剂使用倉容，提高利用率。上海今年实行統一調剂倉容已取得成效，节約倉租二万六千八百余元，就是一个很好的經驗。此外，希望各地根据不同物資的性能采取不同的保管方法，在露天可以安全保管的物資，应积極推广露天保管方法，同时在不影响商品質量的情况下，还要积極推广先进堆垛經驗，积極改进堆垛方法，以提高倉容利用率。杭州茶厂今年通过改进毛茶堆垛方法，倉容利用率比去年提高了13—21%。这些办法对解决倉庫不足都是有效的办法，各地应因地制宜的認眞貫徹和推广。再次，認眞貫徹“以防为主”的方針，做好防火、防雨、防汛、防虫、防霉、防盜、防特等工作；确保物資安全。旺季皮棉儲存任务增大，棉花倉庫及一切易燃物資应加强防火工作，提高警惕，防雨、防汛、防洪工作亦不可忽視。此外，各地还应加强倉庫檢查工作，健全出入庫制度，防止發生混乱。

2.运輸工作方面：就全国来說，运輸力是不足的，为适应旺季需要，必須着重做好：（1）發貨單位与交通运輸部門签訂运輸合同（协議），使交通运輸部門按計划供給車、船工具。各發貨單位必須編好鉄、公、航路月度运輸計划，在編审月度运輸計划时，要切实掌握貨源情况，認眞的、准确的編审，糾正不合理运輸，选擇合理运輸路綫和运輸工具，以节約运費和运力。需要中轉的物資，对中轉計划要特別防止漏編或編錯。發貨單位要及时檢查月度計划完成进度，按計划組織平衡發运，發現問題，及时与有关部門协商解决。省社儲运部門必須掌握月度計划执行情况，做好月度車船計划的調剂工作，以保証物資及时运出和避免国家运力浪費。（2）在旺季前根据收購、供应計划，算出短途运輸量，根据短途运輸量与农業社或运輸部門签訂短途运輸合同，以保証农产品及时由采購站运到加工厂加工，或迅速集中到車站、碼头向外地發运；以保証貨物及时运达农村零售点。（3）做好运輸过程的組織工作：發运地与轉运地要有預报联系制度，使各种运輸工具在中轉地有机的衔接，換車、換船时，直接裝卸，避免增加保管、搬运費用；对需要中轉的物資，發貨單位应提早在每月的上旬發运，以便中轉地能按本月計划要車要船轉运；大中城市的搬运工具、車站碼头的搬运力，在貨到前应与有关部門联系准备好。此外，發貨單位应做到單貨同行，批次嘜头清楚，防止發生紊乱現象，并重視协同業务、加工企業部門改进包裝，提高車皮技术裝載量。

3.自有运輸工具管理方面：各地在旺季前，对自有运輸工具和防雨設备要进行一次檢查，該修理的应多方面設法修理好，特別是自有汽車应尽力爭取及早修好。防雨等設备需添补者也要早做准备；自有汽車有条件的加帶拖車，推行双班运輸，以提高运輸效率。同时在旺季还要根据需要与可能，抽調一部分汽車支援物資积压严重的地区，以适当的發揮自有工具的机动灵活性。

最后，各級社应結合具体情况認眞貫徹“全国供銷合作总社关于加强与改进供銷社系統儲运工作的指示”。各級社理事会必須从速加强对儲运工作的領导，根据需要在旺季前迅速建立和健全儲运机構和必要的儲运制度，对儲运职工做好思想动員，实行奬励制度，以發揮职工的积極性和創造性，挖潜力，找窍門，开展增产节約运动，积極推广先进經驗。

露天堆存棉花

上海市棉花公司

上海市棉花公司倉庫不够，自从1952年到現在，一直采用了露天堆存棉花的方法。五年多来的实践証明，这种堆存方法的好处是：存量大；通風好；吞吐量高；进出貨快；投資較少。茲將其具体方法及点滴經驗簡單介紹如后：

具体方法

1.怎样安排貨垛：一个貨場內所有貨垛的位置，应該統一規划。貨垛規格，力求一致。一般可为五点五公尺寬，十二点八公尺長，貨垛兩端应分別朝向南北方，使太陽光全射貨垛三面，垛檐分向东西方，可減少雨水直射，冬天垛頂积雪亦易于溶化，避免垛頂积水。

2.地墩排列：貨垛最低層系青磚砌成（地墩），在砌地墩前，应將地基压实，以免垛成貨垛后地面受压下沉。至于地墩应該砌几層高，必須以貨場地势高低的具体情况而定。其砌法：先在地面上用青磚砌成高約三十公分至四十五公分，長約五点五公尺，厚約三十公分平行的矮牆九条。但为使垛底通風起見，將每条地墩居中截断为左右二段，成为十八段。在第三層，应將青磚拉出約二寸，似丁字形洞，留作安放鉛絲之用。为了保持地墩之牢固，可在紧貼地墩兩端用五十公分長之竹片釘入土地二十公分左右，利用其夾力，以減少青磚的損失。地墩砌好后，不要直接擱上垫木，应先在地墩上面加襯一英寸厚的木板，可不至因垫木直擱在地墩上造成青磚的碎裂，同时可以扩大地墩的荷重点，保証貨垛的安全。

3.垫木排列：一个十二点八公尺長的貨垛，可排十四英尺長的垫木三根，每根垫木并列八根，可横擱小木机棉花四件，即每件下垫垫木二根，一个貨垛使用垫木二十四根。但如有些棉花的包裝特別松，及重量大的鉄机棉花包裝，則必須結合堆垛方法和包裝的实际情况，增加垫木根数。

4.堆垛方法：貨場的堆垛与庫房不同，一般的可由很多个不同嘜头的小貨垛結合而成一个大垛脚。每一小垛又必須根据其件数多少，确定堆垛方法。因此，在計算堆垛方法时，除考虑以上因素外，还要貫徹方便、安全、节省，垛頂必須保持屋脊形为标准。对多种不同包裝的棉花，应采取不同的堆垛方法。

5.封垛：貨垛四周用蘆席掩护，上盖油布，是用一种帆布塗以梓油假漆后，再加一層黃蠟做成。由于我們的貨垛垛頂是屋脊形狀，油布遮上去，兩边成为斜坡，雨水可以順向兩边流下，不致积水。但要經常檢查油布有無破損或脫蠟情况。油布不用时，可將長的兩端同时向中折叠，兩端折入的部分占面积四分之一，再將其分而为三，兩面向中間的三分之一折叠，然后將兩头同时向中紧紧卷成一塊。使用时抬到垛頂，將油布平放在垛頂的中央，依次打开，使四面均称，正好遮盖全垛，不必再拉来拉去花費很大人力。油布卸下时，可用兩根長的毛竹，兩竹之間結以繩網，担架網置放垛旁，使油布卸下后，正好放在網內。这样，就可避免油布在地面上拉擦。

点滴經驗

1.蘆席遮盖法：

將席鋪貼垛壁，把每上面一張席的下端，掩住下面一張席的上端，每張席的边沿用小竹签在棉花包上签牢。其作用：是使席面沾着的雨水順流而下，不会从搭縫中流进垛內。（附圖一）

2.竹片間隔法：

用山东大蘆席从垛的底層签起，由下而上，把复在上面一張席的上端签在棉包上，將其下端掀起一些，另用長約一点五公尺左右的竹片一根夾在上下兩張席之間，这样，就成为層層斜垂的形狀，每張席都有上面一張作掩护，而夾層中又有竹片托住，中間是空的，就是湿了，水也不会滲入棉包內，同时，棉包高度下縮时，每層席也能随之下垂，因而避免了凹凸不平所致的积水現象。但最低一層，为防止地面潮湿上升，可用旧蘆席卷代替。（附圖二）

3.竹片出檐法：

由于油布遮盖的面大，为了避免較大量的雨水瀉下时，垛側蘆席內棉包受潮，必須將油布撐开，使雨水直注垛边小溝內。可采用長約四十公分、闊約三、四公分的竹片，前端鑿成耳形，后端鑽空裝上五公分直徑的十四号鉛絲圈，將前端倒套在油布兩沿的鋼环中，后端用竹片襯托，可以防止竹片因風力搖动而戳破蘆席。兩竹片連接处，鑽小孔用細鉛絲加固，这样，雨水可以直瀉到地，避免浸湿棉花。（附圖三）

4.复盖露头垫木法：

一个貨垛，往往堆儲許多不同批次的棉花，整个棉垛配出一半或三分之一时，其底層之垫木，不可能随即抽掉，雨水易順露在外边的垫木滲入棉花包的底層，使之受潮、霉爛。現用較次的破蘆席，以竹签制成半圓形，复盖在配出部分棉花包的外露垫木上，防止雨水浸入底層棉包。（附圖四）

5.鉛絲代垛脚繩法：

用麻繩做垛脚繩受雨水浸湿，容易霉爛損毀，且雨水沿繩下瀉流量很大，影响棉包。現改用鉛絲穿入地墩內，代替垛脚繩，上端裝上一个用七号或八号鉛絲做成的圈，鉛絲要短些，从地墩孔穿出，油布繩即穿在鉛絲

統一轉运生产資料

安徽省供銷社儲运科

仝寨、六安、舒城、霍山等县是安徽省經济作物重点产区，生产資料供应数量逐年增加，运輸任务很大，由于上述县分处于山区，交通不方便，过去由公路运輸，因为分散办理，計划銜接不周，加上山区公路晴通雨阻，对开展直撥运輸有一定的影响。同时缺少統一掌握，全面安排，緩急調剂。互相爭夺运輸工具現象經常發生，不但延長运輸时間，而且手續上也很混乱。

去年年初，省社領导根据以上情况，决定凡在合肥轉运的生产資料由运輸科統一办理，并要求开展直綫調撥，减少环节。但由于倉庫容量太少，除化肥、农葯、农械的儲备，經常占去倉容70%以上，所余倉庫仅可能滿足零星商品的轉运需要，堆存問題很大。为了克服这个問題，研究提出了以下办法：

（1）倉庫方面：生产資料轉运时間性强，便采取就地保管的办法，在鉄路叉道綫上平出八个魚背形的貨位，当接到車站預报，根据到貨多少，鋪上稻糠，上盖蘆席，临时保管轉运商品。去年全部轉运任务，这样解决的就占49.8%。为要做到保質保量和不錯不乱，还貫徹了"三勤"的方法：①勤了解商品調动情况。根据業务分配計划，准备倉庫位置，以便商品到达时堆存；②勤檢查。商品到达后，檢查数量是否与运單相符；堆垛与墊底，苫盖是否完好；保管期中檢查質量有無变化等；③勤核对。及时檢查調出后与出倉單数字是否相符；实存数与保管帳是否相符。

（2）轉运方面：在調运上采取了"四結合"的方法：

（一）計划結合。根据業务处的定案分配計划，及时通知县社或召集各县社采購員会議，研究分运計划，这样就縮短了計划的上报期限，县社、基社、倉庫都根据計划分运，使業务分配計划与分运計划結合起来。

（二）合同結合。和汽車站、火車站、搬运队建立密切的联系，分别签訂合同。火車站必須实行預报，按貨主指定貨位卸車；裝卸队保証及时卸車；汽車站必須根据原提計划及时發車。同时还与气象台签訂了联系合同，具体掌握了自然气候的变化。

（三）調运和業务結合。由于通往各基層点的公路晴通雨阻，因此調运必須掌握实际情况，先急后緩，先运陰雨不能通車路綫，后运正常通車路綫，这样就不会因自然气候的变化而停止运輸。

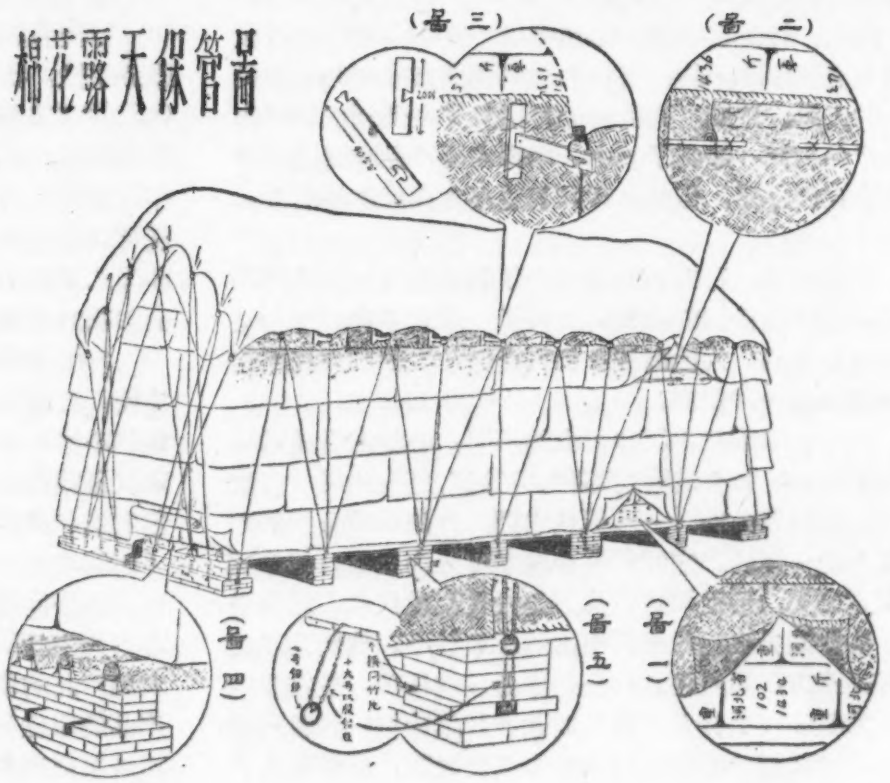
（四）調运手續与財会工作結合。采取分笔划調，月月核对的方法。即运輸上每运出一批肥料，即开出調出报單給業务处，同时抄給县社，省社生产資料处即根据調出数量向县社托收，县社根据調出报單入帳，月終將調运数量，分品种数量列表核对。

推行上述办法之后，不但解决了倉少貨多的困难，而且沒有發生任何事故。同时，去年轉运生产資料一万一千余吨，节約运杂費一万三千多元。

上，另用Y形竹片或短木撑开，以避免雨水浸入棉包。（附圖五）

6.全面循环檢查法：

貨場貨垛、倉庫都按照保管員、場地工作同志的人数作出分区分段包干的办法，按日輪流循环檢查一定数量貨垛，經常的方法用二爬（爬垛頂、爬垛底）、二查（查霉爛、查潮湿）、拆（拆开認为有透潮可能的蘆席）、照（用手电筒照看垛底垛頂）、取（取出潮湿霉爛的棉样研究）、晒（及时吹晒受潮棉包）。遇到下雨时，应檢查全区貨垛遮盖是否妥善，雨水傾瀉是否流暢，有無积水，雨过后，再檢查有無水湿浸滲的情况，以便及时發現問題。



办好行栈

前　言

自从国务院宣布开放国家領导下的小土产品自由市場以来，全国各地普遍重視了恢复和建立行栈的工作。

建立行栈，和把行栈領导管理好，各地的經驗还不够多，在前一段工作中，曾出現了不少問題。这些問題有些是新的問題，需要进一步积累材料和研究；有些則是屬于行栈工作基本知識方面的問題。这里仅就有关行栈工作的一些基本知識，分为行栈是什么、为什么要办行栈、怎样办行栈、行栈經营管理中的几个問題、行栈的領导等五个題目，来和大家講一講，供大家在工作中参考。

第一講　行栈是什么

我国的行栈由来很久，大約早在兩千年前的前汉时代，我国出現的"驛伧"，八百年前北宋时代的"司易务"等，这都是萌芽性的行栈形式。在鴉片战爭以后，行栈有了更迅速的發展。抗日战爭發生以前曾是全盛时期。据1935年中国經济年鑒記載，当时河北、河南、山东、浙江、江苏、北京等十六个省市的三百三十八个县的不完全統計，共有行栈二万八千四百四十四处，从業人員九万六千六百二十五人。在交通便利的山东、浙江等沿海省份，行栈發展的就更多。

但是，行栈在旧社会是与地主、資本家和买办阶級經济有着密切联系的，并作为他們壟断市場和剝削农民的一种工具。因此，旧社会的行栈尽管在便利农民出售农副产品方面，起到了集中、中轉农副产品和溝通城乡物資交流的作用，但是，却具有着很大程度的剝削性，投机性。

在新社会，行栈的性質也起了根本的变化。它再不是任何剝削阶級剝削农民的工具了，而成了在社会主义商業領导下的，为活躍城乡物資交流，为便利农民出售农副产品的一种組織。

由于各地历史情况和習慣的不同，各地对行栈的叫法也不一样，如有的叫"行店"、"行栈"，还有的叫"过載行"或"农民服务部"……。但是它們的作法和業务活动則本質上是一样的。它們的業务基本可分为三項：組織买卖双方成交，接受买方或卖方委托代买或代卖，还有自营，自营業务在一般行栈中占的比重極小。他們为了便利买卖双方，同时还都作一些服务性的事項，最常見的是：为顧客（委托者）檢驗商品，評議价格，过称，結算，开發票等。有的行栈并兼办代交税款，設备宿舍、車棚、倉庫，招待客人住宿，安置車馬，保管貨物，以及代理运輸、加工、挑选和整裝等事項。

如果按照它們的設置和作用来划分，行栈的类型，基本可分为兩种：一种是設在集中产区、交通要道和較大集散市場的行栈，它們的主要作用是帮助农民推銷农副产品，分配貨源，指导农民貿易。另一种是設在城市和工矿区消費市場的行栈。它們的主要作用是吸引产品上市，扩大城乡物資交流，补充国合商業供应貨源的不足。

行栈与国营、供銷社商業不同，它是一种居間性的服务組織。收入主要是从买卖双方抽取手續費。而国营、供銷社商業則是进行商品的买卖，并担負产品的平衡和市場安排。所以，絕不能把行栈和国营商業、供銷社的作用混淆起来，那种認为有了行栈，国营和供銷社商業就可以放松对市場的安排領导，認为有了国营和供銷社商業的采購站，就不积極的开展行栈業务的作法，都是会影响对市場的領导和溝通城乡物資交流的。

行栈和交易所在業务活动、服务項目和經营方式等方面，有着很多相同的地方。但是，它們之間也有着重要的不同：（一）行栈一般是以代理批發業务或是以代理批發業务为主的服务性企業組織。参加交易的一方（出售农副产品的單位）是农業社、农民或小商販，另一方（采購农副产品的單位）則是国营商業、供銷社、合营商店或小商販。（二）交易所是以組織产銷見面、代理零售为主的服务性交易組織。参加交易的一方（出售农副产品的單位）是农業社、农民，另一方（采購农副产品的單位）則多是消費者。（三）行栈多設于大中城市或集散市場，交易所則多設于初級市場。就这一点講，

交易所可能設置的范圍要比行棧广泛得多。

行棧也不同于市場管理委員会。市場管理委員会是在一个市場范圍內，統一管理市場的行政管理机关。它有責任在有关部門間通过协商統一平衡产銷、安排市場。行棧則是在有关業务部門領导下的經济組織。它在組織交易中，要配合市場管理委員会的統一安排，服从統一的市場管理。絕不能把行棧作为自由市場的行政管理机構看待，这样就会使得它們抛弃了自己的經营特点，妨碍了吸引产品上市。因而也不利于对自由市場的領导。但行棧也有責任根据自由市場的变化，通过業务活动来实現对市場的領导，只作为一般企業也是不对的。

行棧是什么呢？总括上述各項，行棧就是在社会主义商業領导下的，以代理农副产品批發業务为主的服务性的企業組織。

第二講　为什么要办行棧

行棧在我国有悠久的历史，它具有許多便利农副产品購銷的經营特点。如它們和生产者、販运者以及行棧与行棧之間，都有比較固定的購銷关系，联系面广，消息灵通，可以通过印發行情、信件、电話、向顧客了解等方式，熟悉和掌握小土产品的流轉規律。它們对名目繁多的各种小土产品的規格質量也比較熟悉；对交易价格又能公平議价、經买卖双方同意后来确定，或按照委托方指定的价格来成交，能受顧客信賴。它們的交易方式灵活，服务周到，如一般的是数量零星当天可以卖掉的，立即組織成交，对較大宗的当天不易卖掉的，則办理代存代銷或組織远銷等等。行棧由于具有这些經营特点，所以長期以来在我国自然形成为城乡物資交流的重要商業渠道，是农民出售农副产品的主要場所。而現在，对行棧进行社会主义改造之后，行棧的这些經营特点，仍然是有利于溝通小土产品的城乡交流的，仍然是国营商業和供銷社所不能完全代替的。因此，恢复和建立为群众習慣的行棧交易，就是需要的了。这是为什么要办行棧的一个方面。

再从另一方面来看，小土产品自由市場是具有很大盲目性的，如有些产品在当地不易銷售，农民要运入城市，也有的农業社为了卖高价运往城市銷售，它們常因缺乏經营經驗，对当地行情不了解而遭致損失。如河北怀来县西蔣营农業社嫌供銷社香菜价低，自运張家口出售，九分一斤，除去包裝、运輸費用，每斤还不到七分，比在当地卖每斤少得四分錢，吃了大亏。和农民盲目运銷一样，有些采購單位在集散市場或深入产地互相抬价搶購，因而造成許多混乱，影响了小土产自由市場的稳定。如果把行棧業务办的好，它就能够吸引大量农副产品入行出售，联系許多的采購單位入行采購，这就便于通过組織交易、平衡产銷，領导管理小土产品自由市場。

从恢复和建立行棧一年多的时間来看，它对小土产自由市場的活躍与正常是起到了很大作用的，同时，由于受到群众的欢迎与信賴，它的業务也正日趋繁荣。

从它的作用来看，首先是：促进了小土产交流，加强了对自由市場的領导管理。行棧一經建立，随即恢复了过去的購銷关系，暢通了物資交流，如河南林县山区交通不便，年年生产大量干鮮果品不能下山，爛掉損失很多，去年供銷社选擇适当地点建立水果行棧后，組織农民下山出售和小販上山收購，在水果上市季节中，每天能成交水果五千至七千斤，解决了山区农民生产水果沒处卖的困难。同时，随着行棧業务的开展，采購單位深入产地搶購的現象逐漸减少了。在国营商業、供銷社有关業务部門的領导下，行棧通过平衡产銷、安排購銷，加强了对市場的領导管理。如北京干鮮果貨棧經常和需貨單位联系，了解它們什么时候需要什么商品，需要多少，据此組織貨源，当市場上某些商品有可能脫銷时，就及时通知产地进貨，某些商品供不应求时，就根据貨源和需貨單位需要的緩急，适当的进行分配，或通过組織需貨單位座談协商，合理分配貨源，妥善的安排市場。当市場出現积压現象时，行棧便积極設法寻找出路，扩大銷售。这样，通过調剂市場供求来保証了市場的稳定。

其次是，方便了农民，指导了农民貿易。过去农民在自由市場上往往不能很快的卖掉产品，而徒劳往返，耽誤生产。有了行棧，农民就可把小土产品拿到行棧出售，不能立即卖掉的，可以代保管出售。售后結算付款。此外，行棧还代办一些服务事項，力求方便农民。由于行棧熟悉小土产市場情况，并主动地按照小土产品的生产和上市季节联系貨源、安排市場，因而又指导了农民貿易。减少了农民貿易的盲目性，并在一定程度中縮小了無組織的市場的范圍。

再次是，减少了經营环节，增加了农民收入。进入行棧的小土产品，多是农業社、农民直接出售的，他們出售就减少了中轉环节的利潤和經营費用，例如，河南光山县南向店供銷社收購木桶价每担八角，出售价一元五角，而减少供銷社經营环节，农民在农民服务部出售，按質分等論价，每担售价为一元二角左右，比供銷社原收購价提高了，而又低于供銷社零售价。出售者、購买者都很滿意。此外，建立行棧以后，由于出售方便，减少劳力浪費和費用开支，降低損耗，也会給农業社、农民增加了收入。

总之，这一段的实踐証明了，行棧是在社会主义市場統一形成之下，溝通小土产品物資交流，指导国家允許开放的一部分产品的生产与供銷的一个重要經济組織。

論調查研究人民需要（上）

楊剛毅

（一）

大家知道，調查研究客观情况，根据客观情况决定方針、政策任务、計划等，是做好一切革命工作的基本前提。"沒有調查就沒有發言权"，这就是教人对待任何一件事情，特别是有关革命事業的大事情，不要單憑着主观願望去办，而要从客观情况出發，按照实际情况提出解决問題的办法。古人用兵有一句格言："知己知彼，百战百胜。"这是說同敌人打仗的时候，要对敌情作詳細的了解，对自己的力量作正确的估計，綜合这兩方面的情况加以分析研究，才能定出符合敌我情况的战略和策略，也才能有把握地打敗敌人。作商業工作虽然不是兩軍相战，决定誰胜誰負的問題；但是，如果商品流轉符合实际情况时，就可以更好地滿足人民需要，避免商品的积压和不合理的脫銷（由于生产的增長速度赶不上人民需要的增長速度所形成的脫銷是难以避免的），加速商品和資金的周轉，減少流轉費用，保証合理的积累。如果在組織商品流轉中，对人民需要一無所知，或者知道得很少，就必然会得到相反的結果，即不但不能滿足人民需要，还会增加商品的积压和不合理脫銷的程度，延緩商品和資金的周轉速度，增加流轉費用，因此也就不能保証合理的积累。

在社会主义社会中，商品是为消費者的需要而生产的，不是为資本家的利潤而生产的。商業的基本职能之一就是把商品的生产和消費者的需要密切地联結起来，使生产更加有計划性，使消費者經常地得到适合其需要的商品。要知道，处在現代化工業生产的时代，产品种类是成千上万的，規格質量是变化無穷的；同样，人民随着生产的發展，随着購买力和消費水平的提高，对商品的需要也是千变万化的，而千百万消費者群众的需要也不会一模一样，例如老年人同青年人、南方人同北方人、各少数民族同汉民族……等的需要就有很大差别。对这些錯綜复杂的情况，如果沒有必要的調查研究工作，根据調查材料作出科学的分析，定出适合各地消費者需要的商品流轉計划，就必然会使商品流轉陷于盲目混乱的狀态。因此，作好对人民需要的調查研究工作，对改善整个商品流轉具有特别重大的意义。

解放后几年来，国营与合作社商業的領导机关，一向是重視对人民需要的調查研究的，并作出了不少成績，从而大大的改善了商品流轉，提高了商業工作的質量。但是这一工作并沒有被所有商業工作者所重視，对人民需要的調查还十分不够，有些調查質量不高，不能成为合理組織商品流轉的依据。

有些人不重視調查研究，他們認为商品是在工厂里生产的，商品的品种、規格、質量、花色等是由商品設計專家們决定的，普通的消費者群众，尤其是农民群众，預先是提不出什么要求的。凡是持有这种看法的人，在确定商品品种、規格、質量、花色的时候，很少知道群众的意見，也不考虑群众的意見，只是單純地依靠少数的商品設計專家。这种看法和做法完全忽視了各种不同消費者的風尚習慣，忽略了广大群众对商品的鑒别能力。在这个問題上的正确观点，应該是从群众的風尚習慣和愛好出發，也就是說，經常地观察各地群众的風尚習慣和愛好，在这个基础上，設計出多种多样的适合广大消費者口味的商品。当然还有問題的另外一个方面，这就是商品設計專家們在掌握了群众的消費習慣之后利用其高度的思惟能力——象詩人那样的想象力，設計出又經济又美观又适用的产品，也会在很大的程度上影响甚至改变消費者原有的消費習慣。

有些人不重視調查研究，他們認为群众（特别是农民群众）的收支沒有什么計划，向他們調查不出什么东西，而且調查也仅仅是局部的，不可能逐家逐戶的进行，因此根据調查材料来制定商品流轉計划是不可能的。这种認識也是錯誤的。实际上，一般的农民群众对自己的收支都有一定的打算。只要眞正地深入群众，在思想感情上同群众打成一片，是不难了解群众的收支打算的。只要了解了群众的收支打算，就可以大体上看出群众的購买力和所需商品的構成。如果不是这样做，而是象上級对下級那样向群众要計划，或者要群众按照一定的表格来填写，这当然会一無所得，甚至会遭到群众的反对。另一个方面是不懂得典型調查的方法，認为調查就得普查，既不能普查就無須調查了。我們說，調查研究是为了摸清客观事物的發展規律，在商業方面就是摸清人民需要的發展变化規律，这些規律只要通过若干典型例子就可取得的。毛主席說，"只要解剖一个麻雀就可以知道天下所有的麻雀的内部構造"，就是这个意思。

有些人不重視調查研究，他們認为調查研究人民需要是經济研究部門的事情，或者是計划工作部門的事情，不是实际業务部門的事情。持有这种看法的人是相当多的。这种看法的錯誤，在于不了解实际業务工作者最需要調查研究，在实际業务中所得出来的調查研究的結果是最有价值的，把若干实际業务部門調查研究的結果綜合起来，对于进行經济分析制定計划有着特别重要的意义。因此，应該把調查研究人民需要的工作，看做是所有商業部門和所有商業工作人員的事情。

（下轉第17頁）

大家談

解决山区和偏远地区收購价偏低問題

何崇富

山区和偏远地区农副产品收購价格偏低，是当前物价工作中極待解决的重要問題。

为了更好地解决这个問題，我認为首先应当弄清楚怎样算偏低，怎样算合理，才不致被紛乱的事物所迷惑，錯把合理当偏低，矯枉过正。辨别收購价是否合理，主要是看它能否促进和保护生产。而在具体分析时，还必須注意以下情况：有的山区和偏远地区，由于受自然条件，如气候、土壤、耕作技术、生产習慣等的限制，即使生产价格偏低，农民也不能不进行生产，如果从生产上看，虽然有發展，但因收購价低，农民收入减少、生活較苦，在这种情况下，从农民的生活水平上来考虑价格政策，也是不可忽視的一面。其次，还有少数产品国家規定的收購价格虽然合理，但由于农業社对农副業生产缺乏統筹安排，兼顧不够，以及粮食供应工作等方面还有某些缺点，以致生产减少，这也不能看做收購价不合理的表現。根据这种分析，我們可以說，目前主要农副产品的收購价格，一般是合理的，不低的；收購价偏低的，主要是某些山区和偏远地区若干小土产、廢品、中药材、畜产品、干鮮果和个别統一收購的物資。

山区和偏远地区的小土产、廢品和干鮮果等的收購价为什么偏低呢？这些产品一般都价值低、体积笨重，山区和偏远地区交通不便，运費高，是造成收購价偏低最主要的原因。如河北密云县城关荆条收購价是二元三角一担，但离城关一百四十里的产地四合堂到城关的运費，每担荆条就需二元四角，送到城关的出售价还不够运費，产地收購价就無法确定了。其次，过去对这些产品多数是采取以集散市場的收購价为基价，扣除各項运杂費和經营部門的利潤，确定产地收購价的办法的。这些产品价值本来低，倒扣过多，收購价低就是必然的了。如安徽省社經营的硬杂膠，在合肥的交貨价是每担七元五角，霍山交貨价是四元零八分，該县城关收購价为三元七角一分，到了距城关七十华里的大花坪时，扣除了三元一角五分的运費，每担硬杂膠收購价格只有五角六分，每斤連一分錢都不到了。这是当前小土产、廢品收購价格偏低的一个主要原因。另外，有些产品在国民經济恢复时期，主要是寻找銷路推銷，价格也比較恰当，現在銷路扩大了，同时，在农業合作化后，生产成本、收益和产銷情况發生了变化，收購价格就显得偏低了。

为了發展山区和偏僻地区的經济，扩大貨源，正确处理国家与这些地区人民內部的矛盾，及时着手解决农副产品收价偏低的問題，具有十分重要的意义。解决的办法：应根据有利于發展生产和扩大商品流通的原則，一般地改变倒扣运杂費、确定产地收購价格的办法。凡是能够与粮食制訂比价的商品，都应按照与当地粮食的合理比价，制訂产地收購价格；不适宜于和粮食直接制訂比价的产品，可以根据劳动收益，生产成本和与其相对抗作物的比价，市場上可比商品的比价（如原料与其制成品的比价）以及产銷情况，国家的政策要求，来确定产地收購价格。并且根据商品流轉路綫，合理安排城乡差价和接壤地区的价格。我認为这是解决山区和偏僻地区农副产品收購价格偏低的基本途徑。

在具体安排上，可采取以下几种形式：

1.規定最低限价（或称保护价格）。由主管物价的部門在农村初級市場規定与群众見面的最低限价，采購部門不得低于这个限价收購，以保証生产者的合理收益。山西省在規定生猪与群众的見面价格，每斤最低不得低于四角二分，紅棗每斤不得低于一角二分以后，群众生产情緒提高，出售踴躍。浙江省龙泉县供銷社收購毛竹，采取了"固定山价，就地收購"的办法后，在收購前，先与农民商定每根毛竹的成本价格，就地收購，农民收入增加，收購業务扩大。

2.按經济区划分片制訂收購价。对若干重要出口物資和工業原料，价值高，运杂費占收購金額比重小，生产也比較集中的，可按經济区划分片訂价，克服經济区划与行政区划的矛盾，促进商品正常流轉。片不宜过大，以保持合理的地区差价，鼓励商業部門經营。

3.对体积笨重价值較低，国家很需要的产品，如毛竹，在采取以上兩种办法后，收价仍然偏低，可采取补貼运費的办法来解决。由采購部門根据情况規定在距收購点一定里程以外地区，农民出售产品时給以一定数量的运費补貼。这对組織土产出山有好处。

此外，如紧縮差价，保持运杂費；在产地組織加工供应，或在产地初步加工后外运；以及修筑便道，疏浚河灘，便利运輸，也是解决山区和偏僻地区农副产品收購价格偏低的可行办法。据浙江省龙泉县不完全的統計：去年通过民办公助的办法，修筑了七十七道壩，疏通了4条河流，大批毛竹运出山来。过去丰隆村的毛竹，用人力拖运，每根要花兩毛錢的运費。成本太高，大批毛竹沒有砍伐。去年供銷社花了兩千多塊錢，清除了溪流中的岩石，筑了五道壩，現已运出了四万多根毛竹。每根毛竹的运費由兩毛降至五分，降低了75%。

但是也应認識，解决山区和偏僻地区农副产品收購价格偏低的問題，是一件比較复杂的工作，經驗不多，应有計划，有步驟地进行；同时必須从实际出發，盲目提高收購价格，也是不妥当的办法。既要保护农民的合理收益，也要照顧国家的整体利益，兩者不可偏廢。

理想將成現实

果海文　　朱考插畫

暮春的細雨，澆洒着茫茫的田野，一輛淡黃色的汽車，在瀏陽到長沙的公路上冒雨奔馳。旅客們有的靠在座椅上睡入夢乡，有的凝視窗外，全神貫注的欣賞着沿途的雨景。坐在第一排靠窗的位子上的，是一位穿灰布制服的青年，他那純朴而誠摯的目光，不时的扫着手里拿的一卷手工試制成的白色蘆葦紙，嘴边漾着笑紋。有一幅美丽的远景在他腦海里浮泛，他津津有味的想像着，在大量生产蘆葦的湖区，建立起一座座的紙槽，造紙工人在水力造紙机旁，將蘆葦、稻草混合制成的紙漿，由漏斗裝进机器，一面面潔白的紙張，从机子出口处不断流出来。城乡人民需要的文化紙就可以得到源源不断的供应了。

怀着这个远大理想的青年，便是湖南省供銷合作社的土紙收購員孔庆元。他在当天下午，把試制的蘆葦紙交給了經理，詳細彙报他在瀏陽的工作情况。他肯定蘆葦可以制成文化用紙，惟拉力稍差一些，但跟稻草漿混合制造，拉力便可增强。他建議在濱湖地区进行較大的試制工作，以便取得經驗，扩大生产。

造紙，对孔庆元說来，并不是一件陌生的事情。他九岁丧父，十二岁那年就被母亲托人介紹到瀏陽东門造紙厂当童工，做一些搬搬抬抬的零活。那时，他就希望自己能成为一名造紙工人，得以养活母亲。他經常跑到工場，仔細观看每道工序，学習技术。在旧社会，工人随时有失業危險的年代里，技师們是不肯輕易把自己的技术教給别人的。可是，1949年湖南省和平解放，1950年国营瀏陽造紙厂成立，他被吸收进厂做学徒，只兩个月时間，他勤学苦練，終于如願以偿的学会了造紙。

不过，手工造紙給予工人的劳动負担太重，效率又低。孔庆元亲身体会到工人劳动中的辛苦，有心要想法子把手工改为机器生产。他看到报章杂志上介紹各行各業工人創造、改进生产工具、超額完成生产任务的事迹，激动的想："一定要找窮門，改良造紙工具！"此后，他就日夜苦思，留意周圍的一切，开动腦筋想办法。

一次，他沿着一条小河散步，無意間在堤边看到一架水力冲动的木制碾米机，便联想到造紙厂的人力打漿，不是也可以用水力代替嗎？他把这想法告給了厂里的一位相好的木工唐重宝，得到了老唐的热烈支持。不久，厂里也知道了，領导上鼓励他进行試驗。1953年春天，一部水力冲动的木制打漿机果然被他設計出来，机器打漿比人工脚踩效率提高了一倍。

打漿机的試制成功，鼓舞了他进一步改良造紙工具的勇气和信心，他希望能够設計出一套从打漿到出紙的完整工具。他向有技术知識的人請教力学的原理，不断研究、繪制造紙机的圖样。不巧的是1953年厂里停止了紙張的生产，改制紙漿，孔庆元的工作改为到汉口去交撥紙漿。他却沒有放弃自己的願望，仍然利用閑暇，向人請教，并参观較小規模的机器生产。在1954年，孔庆元又被調到省供銷社推銷部工作，这时他的工作性質完全变了，他仍然沒有改变自己的打算。

从去年开始，天津等大城市的机器造紙厂，派人到湖南收購蘆葦做原料，而湖南省内却沒有用蘆葦造紙的習慣，以致絕大部份蘆葦当做柴燒。孔庆元考虑到这种情况，立即建議在手工造紙厂試用蘆葦造紙，受到領导和同志們的支持。今年2月，他亲自到岳陽县調查蘆葦产銷情况，帶回一些蘆葦，放在石灰水里泡十多天，取出用燒碱水煮，居然变成潔白的紙漿，他非常兴奋的把紙漿帶到故乡瀏陽的一个造紙厂里，亲手制成了蘆葦紙。

为了試制他几年来坚持設計的水力造紙机，他順便跑到瀏陽西乡韓家灣，找到老朋友唐重宝，打开自己繪

制的草圖，請他用木料試制一部小型造紙机。老唐看了看圖样，問道："你們領导上同意了嗎？""这是头一次試制，能不能成功沒把握，自己掏錢，不給公家添开支。"孔庆元把自己积蓄的五十多元，交給老唐做材料費。五十塊錢是不够用的，老唐說机器上要用膠皮帶，孔庆元說："老唐，我想买点粗硬的布，折起夾層代替膠皮帶，你看行不行？"当老唐知道了孔庆元不做棉衣省出布票来买粗布时，他激动的一把抓住孔庆元的臂膀說："行！我也只要一半工錢，保証按圖样做出来！"

最近，听說孔庆元要試制蘆葦、稻草合成的文化用紙原料，湖南省供銷社特地撥給他八百元的試制費，鼓励他在桃源造紙厂从事新的試驗。看来，这位青年人理想实現的日子已不远了。

电話鈴声清脆的响着，彭主任走过去拿起听筒。"喂！你們社里十月份的計划統計报表怎么还不上报，已經超过三天啦！"彭主任答道："好吧，我关照他們赶一赶，一定早点給你們送去。"

彭主任挂上听筒，慢步来到統計員的桌前，向一位臉色紅潤、头髮披在右眼角的青年說："小陈！县社剛来电話催問，十月份的报表怎么还沒有送去，你是不是能很快的赶出来？""主任，你看这样多工作，我一个人忙不过来呀！"小陈指着他兼管的私改材料回答，又揚头看了看彭主任。彭主任稍加思索，然后微笑的問他："工作有困难是不是？以前沒跟誰研究过嗎？……走，到我那里談談吧！"說着就領着小陈朝主任室走去。

这次談話后不久，在一个冬夜里，灯光照亮了会議室。值班員四处找人："开会罗？彭主任在等着哪！"

"今天开会的內容是学習1956年的新計划統計制度，討論的时間准备它三个晚上，要求大家既能懂得主要內容，又能学会統計数字的产生办法……"，彭主任做了开場白。随后，大家就認眞的研究、討論起来。陈滿輝一边学習，一边默默的想着："大家动手，以后編計划統計报表要容易得多了。"

会后，彭主任向陈滿輝征求意見："你看我們的会議开得怎样？""很好！"他們一同走进了主任室。彭主任从抽屜里拿出一冊書和一本刊物，遞給小陈："你拿去看看，对工作会有些帮助的。"

回到宿舍，陈滿輝就着灯光一看，那是"朝鮮通訊报告选"和"統計工作通訊"，不由的便兴致勃勃的翻看。一篇連一篇的英雄故事激动着他的心："我的困难跟他們一比，眞算不了什么！""統計工作通訊"介紹的一些經驗办法，好比开鎖的鑰匙，帮助他解开了不少束縛思路的疙瘩。

几天来，陈滿輝都沒有說話，独自留在办公室里。黃保生同志半夜上厕所，远远望見从牆板隙縫里透出来的白色灯光，暗自惊奇的說道："陈滿輝这个人在搞些什么？眞是浪費公家的灯油呵！"接着又一想："也許人家在赶工作，不去打扰他吧！"可是，过了几日，黃保生走过那里，还是亮着灯光，側耳听听，里面响着鼾声，他忍不住推开了房門。

正伏在桌上酣睡的陈滿輝，給这陣开門声惊醒过来，耳边响起黃保生的声音："小陈，已經一点半鐘了，你怎么还不回宿舍，不要浪費公家的灯油呵！"他揉着眼睛說："唔，老黃，你怎么也沒睡？""我起来小便……"黃保生边說边走过来，眼睛盯在桌子上："你在看什么書？""不是書，是統計制度和我做的計划編制的練習……。"黃保生点点头說："你眞用功啊，不过身体也要紧，还是早些睡吧！我先走了。"

就靠着这样勤奋的努力，只有小学文化程度的陈滿輝，沒多久，就不仅把計划統計工作抓起来了，还完成了兼負的其他任务。1956年，几乎月月受县社的表揚，他做的計統报表，有85%以上的能够提前报出。他并不以能按时报出一些数字为滿足，每次总要注上許多文字的說明和分析，去反映業务变化和市場动态；还另外提出一些合理化建議。比如三月至六月，副食品發生脫銷現象，粉絲脫銷的尤其严重，陈滿輝在报表的文字說明中提議利用当地产的薯粉加工粉絲，得到县社同意，結果眞把供应的紧張問題解决了。

陈滿輝善于安排本职工作与兼职工作的时間，每月六日到十五日还抽出晚上的閑暇时間，到附近农業社去做一些簡單的調查研究和分析工作，及时了解群众購銷需要，把意見提供業务部門参考。年仅十八岁的他，果然以完成任务又快又好、一个人頂兩个人用的优异成績，贏得了江西宜春县供銷合作社工作模范的称号。

在他出席县社春节干部大会受奖的时候，人們不禁异口同声的說："下浦供銷社的計統員，原来是这么个年輕小伙子呀！"

时疫流行的季节

今年开春以来，气候很不正常，立春时下过一場晚雪，增添几分寒意。天晴雪消，天气轉暖，可是不几天又傳来了低温的預报。这些时，人們脫下棉衣又穿上，穿上了棉衣又脫下，日子并不長，江苏泰州市郊的魚行街头漸漸有人鬧病了。先是一人、兩人，而后是八家、十家，不几天，全街以及周圍的四、五个农業社全都傳开了。那病的来势又很凶，得病的人都是剧烈的發燒、头痛。街西面过桥是泰州市供銷合作社的魚行分銷店，由店向北，相隔十一家的一戶六口人，头一天睡下了五个，第二天最后一个也倒下了，弄得茶飯都無人料理。人們开始警覚起来："这是流行性感冒！"

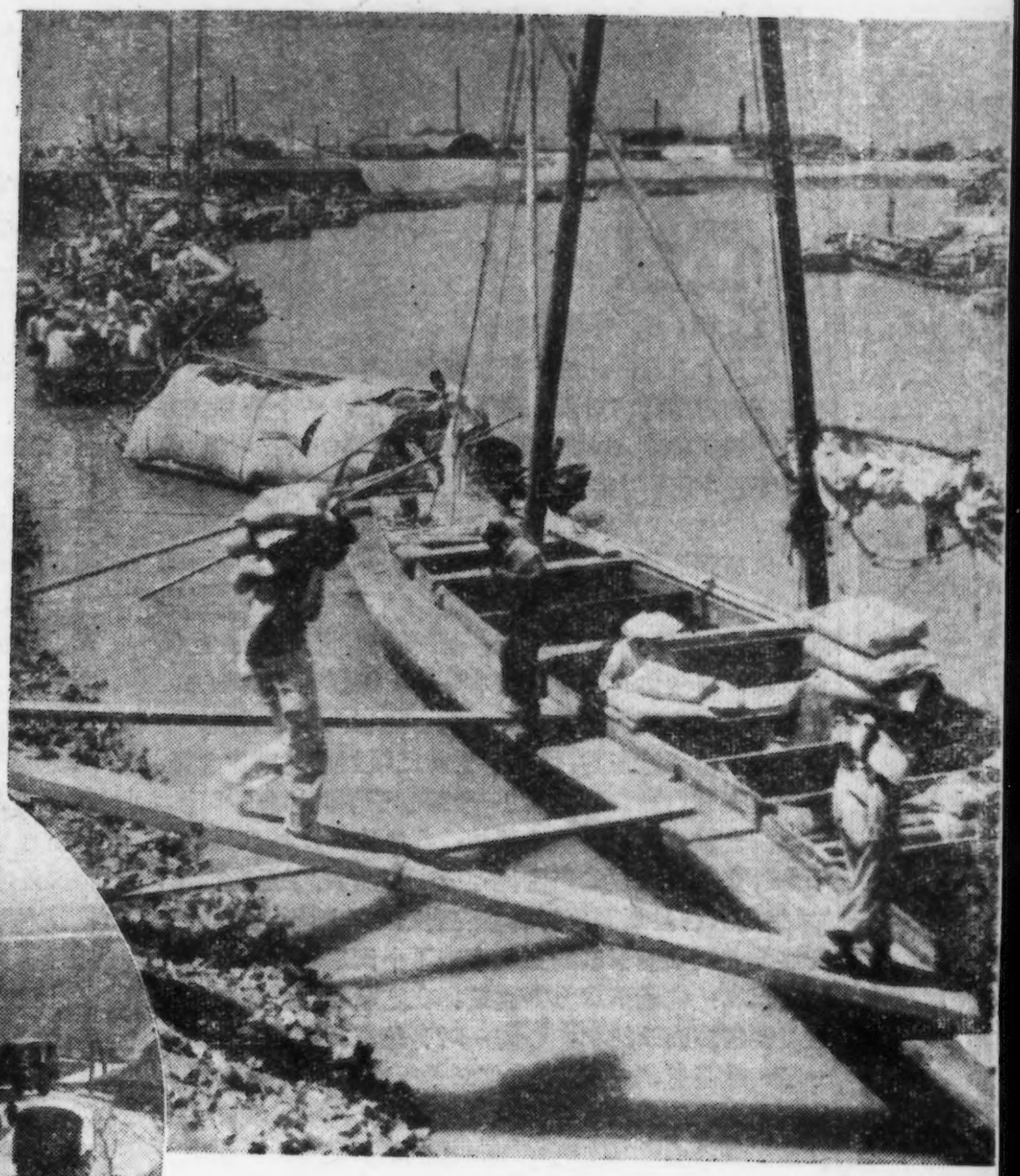
魚行鎮上唯一的診所，連日忙得不可开交，看病的，化上一元、八角錢，打上一針，服点葯，总算有些見好。但前一批剛好，后一批又睡倒了不少，診所医生虽不断的忙着，生病的人却不見少，到后来，鎮上、乡下的一千多戶居民，十戶里有七、八戶染了病。病疫流行之快，誰也沒有料到，誰也阻擋不住。人們心中都十分焦急，怎能不急呢，这时，清明已过，谷雨就到，正該是农業社紧張积肥和造船工人加紧生产的时候。魚行分銷店的經理老曹，几天来一直在想："怎么办？群众有了这样大的病痛，影响了生产，我們不能够不管呀！"可是，店里虽然卖着西葯，但群众要到医生那里看了病，才能对症买葯，都到診所找医生，医生也忙不过来；再說正在春头上青黃不接之际，群众掏錢付医葯費也有些困难。"讓病人买葯片吃吃，能頂事嗎？"曹經理自己心里沒数，回答不出。他后悔以前对西葯的銷售太不关心，銷售数量固然不多，宣傳工作也确实做得差，沒有听过顧客用葯后的反映，对葯品的性能、功效不大了解，所以想做宣傳，也缺少本錢。

一天过去了。次日，老曹在营業空閑时翻出了"西葯售貨員手冊"，那書上对葯名、性能、用法写得清清楚楚。当他看到阿斯匹灵能發汗、退燒，止痛丹能治头疼，便猛然想起来，街北的王二老太服过止痛丹，自己的老婆發燒吃过阿斯匹灵，都很有效，平时竟把这些当做小事給忘了。他看过了書，連忙找到百貨售貨員老王以及布匹售貨員老李在一塊兒研究。老曹說："这次流行性感冒的病症是头痛發燒，我看用阿斯匹灵和止痛丹配合起来医治，准能解决問題。"老王立即同意："手冊里写得明白，我看一定有效，可是要做宣傳，讓大家知道。"老李当时正患感冒，發热头暈，便先买葯試服，身体果然舒服得多。老曹心里有了把握，剛吃完早飯，就跨上脚踏車，到医葯公司去办貨；老王在門市部向顧客大做宣傳。

中午，有位三十岁上下的农妇，慌慌張張走进門，要买石碱，土产售貨員老周正在做未完的交易，讓她等了兩分鐘，她一連催了兩三次，老周問："你忙什么呀？"那位大嫂急形于色的回答："忙什么，人家家里有人生病！""有人生病！"剛从外面回来的曹經理，听到这話，連忙凑上去問："生的什么病呀？"大嫂不大願搭理的說："还不是头痛發燒。""我們有葯能治这种病，只要八分錢就够了。"在斜对面櫃台上的老王迫不急待的告訴她。那大嫂頓时高兴起来："当眞！""当然，不开玩笑。"老王一面說，一面把葯遞过去。那大嫂进前看了看，掏出錢交到櫃台上，取了葯。老王又詳細問了病情，把吃葯的方法說了說，才讓她回去。

（下轉第32頁）

供銷社的动脈



木船，日夜不停的裝載着物資，輸送到各地供銷社。这是它們正从天津运农药到文安县扑灭蝗虫。

（張方　攝）

卡車队出發了，陝西省南面山区的各个供銷社很快就能收到大批物資。　（陝西省供銷社供稿）

大車，是祖国北方农村的主要运輸工具，随便那个基層社都备有三、五輛。圖为京郊海淀区社的运輸队运送棉花。

（郑执申攝）

臨陣脱逃

王羡荣

七月十三日，从徐州开至郑州的客車奔馳着。一节車廂里的南部靠窗对面，坐了兩个干部，一个是專区木材公司的郝瑞生，一个是專区供銷社中葯站的高崇嶺。他們是商丘專区財委統一調赴睢县檢查汛期中的倉儲情况的。

火車到达民权，他們倆下了車，一夜無話。次日清晨，他們吃过早飯，在三輪車站选了兩輛帶布篷的三輪，直奔睢县。公路兩旁的禾苗，有的被風刮歪，有的已倒在水里，公路也有些地方被水冲坏，每到有水的地方，还必須下車趟到彼岸，对此，郝、高二人頗感煩惱。

中午兩点鐘左右，这兩輛三輪已駛到睢县城北大堤，距城里还有六里。当他們在一个茶棚子下面休息的时候，听到群众說："县城被洪水圍住，几乎决口，城里城外，干部群众都在紧張的严密把守……"他們听了后商議道："水这样大，县里哪有时間檢查倉庫呢？咱倆回去吧！"就这样他們乘着原来的三輪車来了个向后轉。傍晚时分，到达民权，他們下車直奔飯館。在吃飯时，他倆想起明天就要返回商丘的事，心情一时有些沉重："这白白跑了一趟，連县城都沒进，回去怎么彙报呢？"感到事情不妙，所以重新决定：明天还去睢县，就是不檢查，我們也总算是去啦。

天，好像有意思的与他倆为难，暴雨下了一夜，次日黎明才放晴，各地水位徐徐上漲，公路又被淹了許多，車輛难行，他倆只好步行。下午，到了睢县城里。县人委除留个别人看門外，其余都防險去了。与財委的同志联系后，用了晚飯，往床上一躺就入了夢乡。

十六日上午，他倆与財委秘書进行了研究，秘書認为："現在一切工作都应服从防汛搶險，檢查倉庫可以暫停一下。"但是他倆却坚持要檢查，說："我們今天先看一遍，然后根据情况再决定是否参加搶險。"于是，只好从县商業局抽了一个干部陪同前往檢查。街道上来往的人群扛着各种防汛工具，像似面临一場战斗，这气氛使他倆感到自己正处在水深火热之中，心情頗为恐惧。

他倆首先来到木材公司，絕大部分人都去搶險，沒人接待他們，結果敷衍的轉了一圈，又决去百貨公司，剛走出东門，忽听土堤决口，即赶忙逃回县人委。由于水势凶猛，一时搶堵不住，决口愈来愈大，县内貫入洪水迅速上漲。他倆在县人委像似热鍋上的螞蟻，十分焦急，惟恐被水圍困，不能脫身。这时，郝瑞生眉头一皺，計上心来："我看倉庫是不能檢查了，县医院地势高，在东关外我有熟人，咱們先往那里躲避一下再回商丘。"高崇嶺对这一脫身之計非常贊成。于是，他倆与財委的同志道了声去商業局之后，便赶忙"蹓之乎也"了。

当晚九点，县医院接到县人委一个电話說："洪水仍在上漲，高地也有危險，迅速組織病員轉移！"县医院立即召开了紧急会議，决定迅速行动。郝、高二人聞听此信，面色蒼白，嘆息道："唉！想不到高地也不保險，現在一切都要抛弃，逃命第一，赶快回去！"于是乎，倉惶往东北逃去。直到午夜，赶到游击屯乡，他倆在供銷社住下，这才深深出了一口長气。次日，他倆吃过了早飯，雇了一个响导，取道民权，蹓回商丘。在这次曲折的旅途中，虽然他倆曾几度經历了惊險的时刻，但他們却深为自己"有惊無伤"而感到幸运，只是有一点，他們忘記了害羞。

（上接第30頁）

經过門市宣傳，买葯的人漸漸增多，天快黑的时候，又一个妇女急忙赶来喊道："买八分錢的葯！""买什么八分錢的葯？"老王有些不明白。"人家早上在这里买的，病人吃了，下晚就好多了。"原来是这么回事！老王馬上省悟过来，又問一下病情，卖給她阿斯匹灵、止痛丹各一包。第二天清晨，大門才开，买葯的顧客就来了。王舍农業社馮再明、馮再能，各买了一包葯，还替鄰居代买了一些。魚行造船社也集体买了几十包。

顧客买葯回去后，給病人吃了，退了燒，头痛也减輕，一个一个的恢复了健康。这样，一傳十，十傳百，供銷社八分錢一包的葯能治好感冒的消息，家喻戶曉。每天，到社里来买葯的以及打听用葯方法的人絡繹不絕。社里的西葯也一次接一次的补貨。不久，流行性感冒的風波終于平息了。老王算了算賬，卖出去的止痛丹、阿斯匹灵、优散痛、退热片，至少能治五百人的病。

事情过去好几个月了，魚行街头的居民至今念念不忘：供銷合作社在大家最为难的日子里帮了大忙。群众把供銷社干部当医生看待。曹經理有一次到魚行浴室去洗澡，一个工人把头頸后面的癬瘡指給他看，問他怎么治。老曹說可以用癬葯水搽。旁边的人听后笑着說："老曹成了我們的医生了！"那患癬的工人一本正經的打断他們的話說："笑什么？人家供銷社今年卖的葯治好的病人还少呀！"

周汝礼文　王征插圖

怎样做好农产品預購工作

馬紹华編著　0.11元

棉花分級檢驗常識

張炳軍等編　0.11元

烤烟生产參考資料第二集

农業部經济作物生产总局編　0.36元

黃色捲烟菸草的采收、干燥、貯藏及初步加工

彼特林柯著　雕操銓譯　0.33元

油料作物生产技术參考資料

农業部粮食生产总局編　0.44元

开辟新油源

中国油脂公司編著　0.11元

向日葵和蓖麻

翟宁康編　0.09元

油菜栽培技术

农業部粮食生产总局編　0.09元

怎样經营耕畜与管理耕畜市場

供銷合作总社生产資料第二总管理局編著　0.26元

农薬規格

华北农業科学研究所
供銷合作总社生产資料供应管理局編　0.30元

使用农薬防治植物病虫害簡明手冊

叶菲莫夫著　屈天祥等譯　0.36元

財政經濟出版社出版　　新华書店總經售

(57)新0027.9

合作社理論基本知識

蕭　明等編著　0.48元

本書系合作社理論通俗讀物（中級），主要叙述我国的供銷合作社。首先，叙述了資本主义社会中合作社的产生，苏联新型合作社的建立，列宁的合作社計划以及苏联农村的商業合作；其次就叙述旧中国合作社的發展，新中国供銷合作社的發展，社会性質、其作用和意义以及在新形势下的任务；最后叙述了我国供銷合作社的章程及其基本原則，以及国际合作社联盟的情况。

消費合作社采購活动的經济和計划

布蘭克著　刘丙吉　余　杭譯　0.60元

在这本書內詳細地叙述了关于消費合作社計划工作的組織和采購活动的数量指标和質量指标的各种問題。在某些章节中关于消費合作社对农产品进行加工的計划工作，和采購机構所需包裝物的計算方法，作了簡單的說明。

本書可以作为合作社專門技术学校的教材，其中列举的包括一切計划指标的区采購处的綜合例子，不但可帮助学生掌握采購活动中所有指标的計算方法及其相互的关系，而且对教学有重大的意义。这本書可供从事农产品和农产原料采購、收購工作的人員学習和参考。

供銷合作社貿易組織与技术

中华全国供銷合作总社干部教育局
中国人民大学貿易組織与技术教研室合編　0.90元

本書內容包括：（一）国营貿易和合作社貿易的組織形式，（二）基層供銷合作社的民主管理与监督，（三）零售貿易網及其分布，（四）商店的設計和設备，（五）商品种类的構成和居民需要的研究，（六）基層社組織进貨与向零售貿易網供应商品的工作，（七）售貨員工作現場的組織，（八）商品的出售，（九）基層社的劳动組織与管理，（十）供銷合作社批發貿易的任务和經营管理原則，（十一）批發站及其分布，（十二）批發貿易中經济联系和商品运动的組織，（十三）批發与采購工作（进貨業务），（十四）批發銷售工作（銷貨業务），（十五）倉庫的建立和管理，（十六）倉庫業务，（十七）貿易中的运輸業务。

本書可作为各省合作社干部学校"貿易組織与技术"課程的教材，同时亦可供各級供銷合作社干部学習和参考。

財政經济出版社出版　　新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分

（57）新0026.9　　（本刊代号：2—56）